



عبد العزيز الغريز :

”التجارة الحرة“ مع أميركا
تهدد مصارف الإمارات

دبي تنوع استثماراتها
وتتوسع في الخارج

برعاية الشيخة موزة
نظر مركز أقليمي
للتعليم

وزير الصناعة السوري :
لا خصخصة
بل إصلاح شامل

وزير السياحة الماليزي :
إهتمام بالأسواق العربية

قبيل توليه وزارة الاقتصاد والمالية
رئيس فرانس تليكوم
خفصا الديون
ونستعد للتوسع

لبنان - سورية هل يصلح الاقتصاد ما تفسده السياسة ؟



The 1st Arab Trade
Conference & Exhibition
المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة

BLCbank

Logo of the Ministry of Economy and Trade of the Arab Republic of Egypt

Logo of the Ministry of Economy and Trade of the Arab Republic of Egypt

ADNOC

التجارة العربية البينية : الاتفاقيات كثيرة والمبادلات هزيلة



MICHAEL SCHUMACHER.

MY CHOICE.



Ω
OMEGA

الشركة العربية للمصحافة والنشر والإعلام

ابيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
الدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8 - 780200
Fax: 00 961 1 354952

Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaks@nesma.net.sa

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل. • سورية 150 ل.س • الأردن 4 دينار
- السعودية 25 ر.يا • الكويت 2 دينار • قبرص 2.5 دينار
- قطر 25 ر.يا • العراق 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 10 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE • GERMANY • GREECE • ITALY
- SPAIN • SWITZERLAND • Korea
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 L.S • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 16 Aus • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي:

- الدول العربية \$ 80
- الدول الأوروبية Euro 80
- الدول الأمريكية \$ 100
- الدوائر الحكومية والمؤسسات \$ 150

ABC

1996 Annual Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والطبوعات

هل يصلح الاقتصاد ما تُفسده السياسة؟

والجواب نعم. فالعلاقات الاقتصادية بين لبنان وسورية، المبينة على مصالح الشعبين والدولتين، هي المدخل السليم لتصحيح الخطأ التاريخي الذي ارتكبه. ذلك الخطأ المتمثل باختصار العلاقات بين البلدين بإبعادها الاقتصادية والثقافية وحتى الاجتماعية والعائلية بالبعد السياسي فقط. ولتحويل الخطأ إلى خطيئة عندما تم اختصار البعد السياسي بالجوانب الأمنية وحسب.

ولينسحب الخطأ والخطيئة، على أي تلكؤ في إعادة العلاقات إلى مسارها الصحيح. وهو المسار الذي يفترض أن يؤدي إلى تقديم نموذج لعلاقات التعاون والتكامل بين بلدين عربيين تحكمهما روابط الجغرافيا والتاريخ والمصالح وشائج القربى وكل ما يخطر على بال من مقومات التراب.

وما يثير الحسرة والحزن، أن اكتشاف هذا المسار لم يكن يحتاج إلى ذلك الزلزال المتتبع بخسارة رجل بوزن الشهيد رفيق الحريري ولا كل التداعيات المترتبة على تلك المفاجأة. ولكن عزاء الشعبين الشقيقتين أن فجيعة اغتيال رفيق الحريري رسخت حلمه بالإعمار والأمان والديموقراطية والعلاقات الصحيحة المعززة في ضماير الجميع وجعلته أقرب إلى التحقيق.

وليبقى ظل الرجل مخيمًا ليس على جهود ترسيخ العلاقات الصحية بين سورية ولبنان وحسب، بل على مختلف الأنشطة المتعلقة بالتعاون والتكامل بين البلدان العربية. وذلك ما تعيشه كل يوم من خلال المؤتمرات والمنتديات التي تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، حيث كان رفيق الحريري وسيبقى الغائب الحاضر. وعزائنا أن أحلام رفيق الحريري لا سيما ما يتعلق منها ببناء البشر وتوفير فرص التعليم لآلاف الشباب، هي ذاتها أحلام حكومات

وشخصيات عربية عديدة، فما هي الشيفخة موزة بنت ناصر السند تسعى وتنجح في تحويل قطر إلى مركز للتعليم والتدريب والبحوث في المنطقة. وكان لـ "الاقتصاد والأعمال" شرف حضور حفل افتتاح جامعة كارينجي ميلون لتشكيل إلى جانب غيرها من أرق الجامعات الأجنبية نواة لمدينة تعليمية مع حرص على جعل الاختصاصات وثيقة الصلة باحتياجات سوق العمل ومتطلبات التنمية.



هذا العدد

الافتتاحية

8 الاقتصاد والأعمال في عامها الـ 26

اقتصاد وأعمال

10 دبي تنوع استثماراتها وتتوسع في الخارج



10

القطر

28 لبنان - سورية:

هل يصلح الاقتصاد ما تقسده السياسة؟

مقابلة

44 رئيس بنك المشرق عبد العزيز الغريز: "التجارة الحرة" مع أميركا تهدد مصارف الإمارات

52 رئيس الجمعية الدولية للإعلان جوزيف غصوب: الدمج حتمي بين الشركات

اقتصاد عربي

54 وزير الصناعة السوري د. غسان طيارة: لا خصخصة بل إصلاح شامل

58 قطر: مركز إقليمي للتعليم

مؤتمرات

62 التجارة البينية... الاتفاقيات كثيرة والمبادرات هزيلة

شركات

82 غلوبل: الأصول المدارة تجاوزت المليار دينار

84 قطر كحول: تكييف مركزي للمدن

حفاة

87 "شل" تتوسع في مصر

عقار

90 لخط بين "تخيل" و"تنميات" على واجهة دبي البحرية

تامين

94 ملنقى المشرق الأوسط للتأمين: 350 مشاركاً من 15 بلداً

ملف

110 المدير الإقليمي لمجلس الذهب العالمي معاذ بركات: المنطقة تستهلك ربع الذهب العالمي

سياحة

114 وزير السياحة الماليزي: اهتمام خاص بالأسواق العربية

مصرفية

120 البنك التجاري الدولي: من صيرفة الشركات إلى الصيرفة الشاملة

اقتصاد جديد

142 رئيس "فرانس تليكوم" السابق: خفضنا الديون ونستعد للتوسع

146 نائب رئيس "أوراكل" للمشرق الأوسط: حصتنا 92 في المئة من السوق

سيارات

151 "بي أم دبليو" تطرح الجيل الخامس من الفئة الثالثة



82



142



52

Piaget, the secret garden



PIAGET
Genève

PIAGET POLO

- بوتييك بياجيه، دبي، أحمد صديقي وأولاده، مركز واقي، ٢٢٤٤٠٤٠ • بوتييك بياجيه، أبوظبي، مجوهرات المنارة، شارع حمدان، ٢٦٦٦٦٦٩
- بوتييك بياجيه، بحرین، المنامة، بيهاني اخوان، مجمع شيراتون التجاري، ١٧٥٤٠١٢٢
- بوتييك بياجيه، الكويت، مراد يوسف بيهاني، مجمع الصالحية، ٢٤٢١٩٤٥/٢٤٢١٩٠٧

- دبي، أحمد صديقي وأولاده، مركز برجمان، ٢٥٥٩٠٩٠ • أبوظبي، مجوهرات المنارة، مركز أبوظبي، ٢٦٥٥٧٥٧٥ • قطر، القردان، مركز القردان، الدوحة، ٤٤٠٨٤٠٨ • سيني سنتر، الدوحة، ٤٨٣٠١٠٠ • عمان، كيمجي رامداس، مسقط، ٢٤٧٠٢٤٢ • الكويت، مراد يوسف بيهاني، مجمع ليلى جاليري، السالمية، ٥٧١٩٧٨٠/٥٧١٩٧٨١ • المملكة العربية السعودية: البيت للساعات والمجوهرات (الحصيني)، المملكة مول، الرياض، ٢١١٢١١٨ • جدة مول، شارع التحلية، جدة، ٢٦٧٧٢٢٨ • المنزل، شارع الستين، الرياض، ١٤٧٢٠١٥ • الكويت، شارع الملك خالد، التتامل الأول، الخبر، ٢٨٤٤١١١٢ • سوريا، مرجان للتجارة، محل البرم، مالكي، دمشق، ١٢٧١٨٠٠ • الأردن، عالم راما، مجمع زين عبيدون التجاري، عمان، ٥٩٢٢٤١٧ • لبنان، وديم مراد، أوتوستراد الضبية، ٤٤٤٣٨/٩ • الاشرفية، شارع شارل مالك، كونتوم تاور، ٢٢٢٢٢٢٢ • كادران، وسط بيروت، ١٩٥٢٢٢٢/٤٤٤ • إيران، سارمان، ١/١٩٦، شارع دكتور شريعتي، طهران، ٢٦١٢٧٥٢ • تركيا، سينزا، سويسبول، إسطنبول، ٢٥٩٠٢٢٢ • piaget.comwww



رئيس الوزراء التركي
رجب طيب اردوغان

موازاة ذلك يتطلع المستثمرون العرب إلى إقامة مشاريع مشتركة في تركيا للرشحة أن تكون بوابة مهمة نحو الأسواق الأوروبية، الأمر الذي يعسر تزايد الاستثمارات العربية في تركيا لا سيما في مجالي الصناعة والمصارف. وفي حين تشهد العلاقات التجارية التركية دوراً متزايداً لشركات المقاولات التركية في البلدان العربية، يتطلع المستثمرون العرب إلى فرص استثمارية مجزية في تركيا نتيجة لخسي الحكومة في سياسة الانفتاح وتنفيذ برنامج طموح للمخصصة شمل لغاية الآن العديد من القطاعات والمناطق.

والمعروف أن الاقتصاد التركي سجل في السنوات الأخيرة نمواً سريعاً بعد التغلب على بعض المصاعب التي واجهها في السابق. وتركزت تركيا اليوم على قاعدة إنتاجية تنافسية ومتنوعة، وهي تمتلك أسواقاً مستدامة يتوقع أن تشهد اندفاعاً قوياً بعد إزالة العوائق أمام انضمامها إلى الاتحاد الأوروبي. انطلاقاً من ذلك، يشكل الملتقى الاقتصادي التركي العربي إطاراً للتلاقي والحوار بين الفعاليات العربية والتركية، لتدريس إمكانات التعاون واستكشاف فرص الاستثمار والأعمال وإقامة المشاريع المشتركة.

قياسي يقارب ضعف حجم أعمال أقرب منافسينا حسب تقدير Stat-Ipsos للعام 2004. وقال "إن عيّنترازي ساهم في تحقيق هذا النجاح من خلال قدرته على تنويع الخدمات والعروض التي تقدمها إلى عملائنا خارج نطاق الخدمات الكلاسيكية لتخطيط وحملات الإعلانات".

وأشار إلى أنه بفضل قيادة عيّنترازي خالت شبكة الشرق الأوسط اعترافاً دولياً بحصولها على جائزة الأسد الذهبي خلال مهرجان "كان للإعلان" للعام 2004. "وبات الوقت مناسباً للاستفادة من خبرته في مناطق جديدة من شبكة "ستاركوم"، لاسيما في مرحلة التطور المهمة التي تشهدها مجموعة Publicis. وختم كرمز بالقول: "أتطلع على العمل مع طارق في منصبه الجديد، وأنا أثق أن فريق العمل الكفوء الذي بناه في الشرق الأوسط سيستمر على طريق النجاح".

بنوره، على طارق عيّنترازي على توليه منصب مدير العمليات في وسط غرب وشرق أوروبا قائلاً: "الوقت مناسب للانتقال إلى هذا المنصب الجديد، فخدمات "ستاركوم" في أوروبا لها لوزة الكفاءات اللوجستية والتسهيلات التي توفرها بنيتها مجموعة Publicis، ستتيح لي التركيز على الخدمات الأساسية ومسائل التطور لتعزيز الخدمات لعملائنا في أوروبا وعبر العالم وتعزيز قوة علاماتهم التجارية". مضيفاً: "أتطلع إلى التحديات أمامي وأؤكد أنني أترك فريق عمل ممتاز في الشرق الأوسط سيستمر في تعزيز وتطوير أعمالنا".

تجدر الإشارة إلى أن اللبناني طارق عيّنترازي، البالغ من العمر 39 عاماً، كان أطلق Starcom الشرق الأوسط في العام 2000 من قسم تخطيط وحجز الإعلانات في وكالة Léo Burnett العام العالمية حيث عمل لمدة 10 أعوام.

تنظيمه مجموعة الإقتصاد والأعمال في اسطنبول الملتقى الاقتصادي التركي - العربي ينعقد في 5 أيار/ مايو المقبل

ينعقد في اسطنبول/ تركيا يومي 5 و6 أيار/ مايو المقبل الملتقى الاقتصادي التركي - العربي، وهو الأول من نوعه بين الجانبين. ويتنقد هذا الملتقى الذي تنظمه مجموعة الإقتصاد والأعمال بدعم من رئيس الوزراء التركي رجب طيب اردوغان ومن وزارتي المالية والتجارة الخارجية في تركيا، وبالتعاون مع جمعية رجال الأعمال والصناعميين المستقلين في تركيا (MUSIAD)، واتحاد غرف التجارة TOBB.

ويشارك في الملتقى عدد كبير من المسؤولين في الجانبين يتقدمهم وزراء، إضافة إلى القيادات العليا في المؤسسة العربية والتركية العاملة في قطاعات الصناعة والتجارة والمقاولات والاستثمار والمصارف والسياحة.

ويأتي انعقاد هذا الملتقى على خلفية التطور الملحوظ الذي تشهده العلاقات الاقتصادية العربية التركية منذ سنوات في ظل علاقات سياسية قائمة على التفهم والاحترام للتبادل. وتشهد العلاقات الثنائية بين الجانبين نمواً ملحوظاً في حجم التبادل التجاري، لا سيما لجهة الصادرات التركية إلى البلدان العربية نتيجة لزيادة التعامل التجاري بين تركيا والعراق. وفي

عيّنترازي رئيساً لعمليات "ستاركوم" أوروبا



طارق عيّنترازي

أعلن الرئيس التنفيذي لـ "ستاركوم" أوروبا والشرق الأوسط وشمال أفريقيا طارق كرمز، عن ترقية طارق عيّنترازي، من منصب الرئيس التنفيذي للشرق الأوسط، لشغل منصب رئيس العمليات (COO) لوسط وغرب وشرق أوروبا، وهو ثاني أعلى منصب في "ستاركوم" أوروبا. وتشمل مسؤوليات عيّنترازي الذي سيخلف من باريس مقره ل، فرنسا

والمانيا وهولندا وسويسرا وبلجيكا وبولندا وجمهورية التشيك وهنغاريا، كما يركز العمليات الأوروبية للشبكة التي تملكها مجموعة الاتصال Publicis Groupe.

وعلى كرمز على تعيين عيّنترازي قائلاً: "حققنا بقيادة طارق نجاحات لافتة في شبكة "ستاركوم" الشرق الأوسط التي أطلقت العام 2000. ننحن أكبر وكالة تخطيط وحجز إعلانات في المنطقة ونتمتع بخبرة أكبر مجموعة من العملاء المحليين والعالميين. وبالإضافة إلى مساهمته في بناء أعمالنا ووصولها إلى حجم

استثماراتكم في أيدي أمينة



معايير متفوقة لصيانة وإدارة المشاريع نحن نؤمن في دبي للعقارات أن جودة عمليات الصيانة والإدارة تلعب الدور الأكثر حيوية في تحديد العمر الزمني الفعلي لمشاريع التطوير بمختلف أنواعها، وبالتالي في خلق الحفاظ على قيمة الاستثمارات وتميزها... ولهذا فقد حرصنا لدى تأسيسنا لشركة "إدامة" على وضع معايير متفوقة ضمن النطاق، أولى عبارة فائقة بأفق التفاصيل وتوفر حلولاً شاملة تغطي مختلف الجوانب الحيوية، بدءاً من الاستثمارات الأولية وعمليات التصميم وانتهاءً بإدارة وصيانة المشاريع والمنشآت المعنية طبعاً بأربع المراحل... وقد باتت "إدامة" والتي تضم فرقاً من المؤهلين ذوي الخبرات الطويلة توفر خدمات عالمية المستوى لتقطاع متنوع من كبار العملاء أمثال مدينة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام، مدينة دبي الطبية، مركز دبي المالي وجيميرا بيتش ريزيدنس، كما انطلقت "إدامة" الآن لبدء نطاق خدماتها لتشمل العديد من المشاريع في المستقبل القريب من خلال خدمات تتراوح بين تنظيف المساحات، الصيانة المتخصصة، الأمن، النظافة، تسويق العقارات والمساحات الخضراء وخدمات إدارة الأحداث والفعالات. مع "إدامة" تضمنون بقدر كبير من راحة البال بأن استثماراتكم في أيدي أمينة... لمزيد من المعلومات يرجى مراسلتنا على البريد الإلكتروني info@dubai-properties.ae أو الاتصال بنا على هاتفنا: ٣٩١١١١٤ ٤ ٥٧١١ أو زيارة الموقع الإلكتروني: www.idamae.ae أو www.dubai-properties.ae



إدامة
حلول إدارة
الأسول العقارية



مكتب دبي العقارية

الاقتصاد والاعمال

في عامها الـ 26

في ذكرى مرور عشر سنوات على إصدار "الاقتصاد والاعمال"، لم نتمكن من الاحتفال في بيروت أي في المدينة التي انطلقت منها، إذ كانت الحرب لا تزال قائمة في لبنان، وقد احتفلنا آنذاك في دبي وأبو ظبي حيث كنا نصدور مؤقتاً من هناك.

وفي حين كانت "الاقتصاد والاعمال" تستعد للاحتفال ببوبيلها الفضي في بيروت، جاءت عملية اغتيال المغرور له الرئيس الشهيد رفيق الحريري وما أعقبها من تداعيات لم تكتمل فصولاً بعد، لتغير في أولويات عملنا وتؤخر بالتالي الاحتفال إلى أجل غير مسمى، والتأجيل ليس بسبب الوضع الأمني والذي لا يزال مغبراً رغم بعض الأحداث المتفرقة، إلا أن غياب الرئيس الفخيم والمأزول، لا يجعل المرء قادراً على الفرخ بشيء ولا على الاحتفال بشيء، فكيف بالنسبة لنا نحن في "الاقتصاد والاعمال" التي كانت تربطنا بالرئيس الشهيد علاقات ردة عريقة ومثنية وتجربة تعاون مميزة وعمل مشترك فقال، لاسيما في مجال الترويج للبنان وإعادة إحياء دوره الإقليمي كمركز جاذب للأعمال والاستثمار.

وكم نذكرنا اليوم بالبارحة، أي الذكرى العاشرة بالذكرى الـ 26، وكأنه ممنوع علينا أن نحفل بنجاحنا في بلدنا وإن كنا نحفل كل يوم بإنجازاته، لا في لبنان وحسب، بل وفي كل البلدان العربية. فدون أن نطأ لنعمل وسط العواصف والحروب والغواص والتقلبات الحادة. وقد اكتسبنا الخبرة والمنعة من جراء ذلك. لكن لا يمكن للمرء إلا أن يحزن لعدم القدرة على الفرخ في يوم الفرخ، بل ويجد نفسه حزينا في يوم

الفرخ. وهل من فرح مع غياب الحريري؟ وهل من راحة يال بعد اغتياله؟ فإذا كانت يد السفدر والجريمة لا تتورع عن اغتيال رجل دولة وإعمار وإنشاء بحجم الحريري فهل تتورع من قتل أي كان في أي مكان، وذرع الحزن في قلب الفرخ؟ مع هذا العدد تدخل الاقتصاد والاعمال عامها السادس والعشرين.

وهذه السنوات لم تكن مليئة بالتحديات وحسب، بل - وهذا هو الأهم - زاخرة بالمتجزات بحيث تحولت وعلى مدى ربع قرن من مطبوعة لبنانية - عربية إلى مؤسسة عربية - دولية متنوعة في منتجاتها ومتميزة في اختصاصاتها. وعندما يذكر اسم "الاقتصاد والاعمال" يقفز إلى ذهن المواطن، لاسيما العامل في إطار هذا الاختصاص، صفات عديدة في طبيعتها: النجاح، المهنية، السمعة، الثقة ووضوح الرؤية.

لقد صدر العدد الأول من مجلة "الاقتصاد والاعمال" في مطلع نيسان / أبريل 1979، أي في غضون الحرب اللبنانية الطويلة والتي اشتعلت في نيسان / أبريل 1975 ولم يتم إطفائها إلا باتفاق الطائف في العام 1989. وعليه فإن هذه المؤسسة ولدت في الحرب واكتوت بنارها ولم تستتوب وتكتيف مع هذه المتغيرات والتقلبات الأمنية والسياسية الإقليمية الحادة وحسب، بل تكتن - وهذا هو الأهم - من أن ترسخ أقدامها وتطور نفسها في أصعب الظروف وإقساها. فبعد أن نهجت كجلة وأصبحت أحد أبرز المراجع والأدوات في حقل اختصاصها، وبعد أن توسع انتشارها بحيث شمل جميع الأسواق العربية، ناهيك عن بعض الأسواق الأجنبية، وبعد أن تكونت لديها في سياق عملها في هذه الأسواق شبكة علاقات قلّ مثيلها، بادرنا إدارة المجموعة المالكة للمجلة، إلى تنويع عملها في حقل الصحافة بإصدارها 3 مطبوعات أخرى هي: الدفاعة، ميدل ايست ترافل (بالإنكليزية)، ومجلة الحساء التي تعتبر الأولى والأعرق بين الجلات الاجتماعية النسائية العربية.

وإضافة إلى هذا التوسع الإعلامي المتنوع، عمدت المجموعة إلى ولوج نشاط آخر مكمّل هو صناعة المؤتمرات وتنظيم وإدارة الأحداث الاقتصادية والتجارية. وتميزت في هذا المجال بالمؤتمرات ذات الطابع الاستثماري حاملة لواء تشجيع حركة الاستثمار في البلدان العربية، لما لهذه الحركة من أثر في النمو وفي خلق فرص العمل. ورغم أن الاقتصاد والاعمال بدأت



سلسلة من المؤتمرات شملت معظم البلدان العربية كما شملت العديد من القطاعات الاقتصادية. وتم تنظيم مؤتمرات في كل من: لبنان، سورية، الأردن، مصر، السودان، الجزائر، أبو ظبي، قطر، باريس، بولن...

كما تم تنظيم سلسلة من المؤتمرات المذكورة شملت

قطاعات السياحة، الاستثمار، الصناعات الغذائية، التجارة، الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الخ... وأصبحت "الاقتصاد والأعمال" بيت خبرة في مجال تأمين التلاقي بين البلدان وبين الفعاليات الاقتصادية والاستثمارية العربية والأجنبية، وأصبحت محط انتظار كل من يرغب في تنظيم حدث أو مؤتمر أو زيارة أو الإعلان عن إنجاز.

وكانت "الاقتصاد والأعمال" أول مؤسسة عربية تدخل السوق العراقية بعد الحرب وتسلط الأشراف على حركة الأعمال هناك وتساعد رجال الأعمال العرب في كيفية التعامل مع هذه السوق. ونظمت أول وأكبر مؤتمر يتناول شؤون العراق تحت اسم "ملتقى العراقي الاقتصادي" وذلك بتاريخ 17 - 19 آذار/مارس 2004 حيث شارك فيه خمسة وزراء آنذاك وأكثر من ألف من الفعاليات الاقتصادية العربية نصّهم من رجال الأعمال العراقيين من أتوا من مختلف البلدان الخليجية والغربية.

إن القوة الأساسية التي تركت عليها "الاقتصاد والأعمال" في عملها هي أنها كانت ولا تزال، تعرف ما تريد وتعرف بالتالي كيف تجسّد رؤاها على أرض الواقع، وهذا ما يجعلها دائماً في موقع الريادة في كل عمل تقوم به، وما حققناه في ربع القرن الأخير، وزعم الظروف القاسية، ما هو إلا جزء بسيط قياساً إلى ما يمكن تحقيقه وما نسعى إلى تحقيقه ولكننا نفضل دائماً أن نبقى الأفعال الأقوال وأن تكون المنجزات هي الشاهد. ■

الاقتصاد والأعمال



نشاطها في قطاع المؤتمرات في وقت مبكر، أي منذ العام 1988 يوم تطلعت أول مؤتمر في تونس تناول الصناعة المصرفية الإسلامية، وبعد ذلك في باريس في العام 1991 حيث نظمت ندوة تناولت "العلاقات الاقتصادية الخليجية - التونسية" إلا أن تميزها في هذا المجال لم يبرز بوضوح ويأخذ مداه الكامل إلا في لبنان

واطلائاً من لبنان بعد انتهاء الحرب. فما إن وضعت الحرب أوزارها وجاء للغفور له الرئيس رفيق الحريري إلى رئاسة الحكومة حتى يبادرت إلى تنظيم أول مؤتمر يعقد في لبنان بعد الحرب. حتى الرئيس الحريري نفسه ومع كل ما يُعرف عنه من إقدام كان غير واثق من إمكان إنجاح مؤتمر استثماري في لبنان في ظل تلك الظروف الأمنية والاقتصادية السائدة. إلا أن الرئيس الحريري شجع اندفاعاً ومباذرتنا وتبناها ولم يكن يتوقع النجاح الكبير الذي حققه المؤتمر آنذاك والذي جاء بمثابة قاعدة الانطلاق لسلسلة مؤتمرات نظمتها "الاقتصاد والأعمال" وهدت إلى المساهمة في إعادة الإعمار وإلى جذب المستثمرين إلى لبنان من لبنانيين وعرب وأجانب، وبالفعل شكّلت هذه المؤتمرات إطاراً للقاء المستثمرين والمسؤولين وفرصة للإطلاع عن كثب على تطور أوضاع البنية التحتية والأوضاع الاقتصادية والنقدية والمالية في لبنان. وكان لتبني الرئيس الحريري لمثل هذه النشاطات الأثر الكبير في إنجاحها لما كان له من حضور فاعل ومؤثر ومن قوة جذب ودفع كبيرة، ونجحت التجربة بحيث أن معظم الذين استثمروا في لبنان في مرحلة ما بعد الحرب، كانوا من بين الذين شاركوا في مؤتمرات "الاقتصاد والأعمال". ولتنت تجربة "الاقتصاد والأعمال" في هذا المجال، نظر المسؤولين وقادة الهيئات الاقتصادية في البلدان العربية، وطلبوا تنظيم مؤتمرات مماثلة في بلدانهم بما يساعد على الترويج لاقتصادات هذه البلدان في ضوء الإصلاحات المحققة والجارية وبما يساعد - وهذا هو المهم - على لفت نظر المستثمرين إلى التحسّن الحاصل في مناخات الاستثمار لديها وما تخرّجه من فرص مجزية. وهكذا كان - مجموعة "الاقتصاد والأعمال"

دبي تنوع استثماراتها وتتوسع في الخارج

كتب فيصل أبو زكي

في ظاهرة ملفتة، أعلنت شركة "دبي إنترناشونال كابيتال" التابعة لشركة "دبي القابضة" عن تملكها لمجموعة "توسو" المالكة لمناخف توسو الشهيرة في العالم مقابل مبلغ 800 مليون جنيه إسترليني (نحو 1,48 مليار دولار أميركي).

وبالتزامن مع هذه الصفقة اشترت الشركة نفسها 21 ألف شقة سكنية في الولايات المتحدة الأميركية بقيمة مليار دولار وتكون بذلك أكبر صفقة لتملك شقق سكنية في أميركا خلال السنوات الأربع الماضية، وقبلها بأشهر قليلة أبرمت "دبي إنترناشونال" صفقة كان لها صدى كبير في الأسواق الدولية، تمثلت بتملك حصص قدرها 2 في المئة في "دايمرل كرايسلر"، ثاني أكبر شركة لصناعة السيارات في العالم والمالكة لماركة مرسيدس العريقة، وبلغت قيمة الصفقة نحو مليار دولار، ولتصبح دبي القابضة بذلك ثالث أكبر مالك في "دايمرل كرايسلر"، وكانت "دبي القابضة" أبرمت صفقة عقارية في أميركا أيضاً بقيمة مليار دولار تملك بموجبهها مجموعة تمتلك شققاً سكنية ومكاتب تجارية ودور للعجزة وفندق.

وعلى خط مواز للتوسع في الأسواق الدولية، اتجهت "دبي القابضة" التي تضم تحت مظلتها أكثر من 15 شركة تابعة بمعظمها للمكتب التنفيذي للشايخ محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي ووزير الدفاع الاماراتي، للتوسع في الأسواق الإقليمية ولا سيما في القطاع العقاري من خلال شركة تابعة هي "دبي الدولية للعقارات" التي أعلنت أواخر شهر آذار/مارس الماضي عزمها على تطوير منتجج سياحي في سلطنة عُمان بتكلفة 3 مليارات درهم إماراتي (822 مليون دولار أميركي)؛ وسبق ذلك بأسابيع قليلة إعلان الشركة عزمها على إنشاء مشروع عقاري تحت اسم "دبي تاورز - الدوحة" في قطر بكلفة تتجاوز المليار درهم (365 مليون دولار).

القراءة الأولى لهذه الصفقات تشير إلى تحوّل دبي بسرعة ونشاط إلى قوة استثمارية عربية جديدة على غرار الكويت وأبو



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم



متحف مدام تيسو - لندن

سياسية مثل عملية تملك حصص استراتيجية في شركات كبيرة مثل "بريتش بتروليوم". كما لعبت "الديمقراطية الكويتية" ورقابة مجلس الأمة دوراً في رسم السياسات والتوجهات الاستثمارية الكويتية.

ولا يقتصر توسع دبي الاستثماري على الأسواق الدولية، فهو يشمل أيضاً الأسواق الخليجية والعربية المجاورة عبر "دبي القابضة" وشركات عملاقة أخرى تسيطر عليها حكومة دبي وهي "إعمار" و"النفيل". فشركة إعمار أعلنت أواخر العام الماضي عن شراكة سعودية، ودخلت السوقين المقاربتين الأردنية واليمنية. وهي بالطبع تبحث عن أسواق جديدة لاستثماراتها العقارية تتعدى نطاق دبي والبلدان العربية. كما أعلنت مؤخراً تنوعياً قطاعياً تمثل بتأسيس "إعمار الصناعية". وبدورها أعلنت "نفيل" عن شراكة سعودية لبناء "نظلة سعودية".

وأخيراً يمكن القول أن ظاهرة دبي الاستثمارية هي ظاهرة ملغنة وتستمتع المتابعة والتقريب وذلك على غرار ظاهرة دبي التجارية التي أصبحت مقياساً للإقدام والتطور التجاري والاستثماري في المنطقة. وبالطبع فكما أن تجربة دبي التجارية هي موضع تقدير وإعجاب ومداد جدل ونقاش وتشكيك، فإن تجربة دبي الاستثمارية ستكون خاضعة بدورها لمثل هذا الجدل ولعل هذه الأحكام النهائية وإن كانت كلها تجمع على حيوية دبي وعلى روح الإقدام التي تتحلى بها قيادة هذه الإمارة التي تمكنت من أن تتبوأ مركزاً متقدماً على خارطة الأعمال الإقليمية والدولية ■

عالية جنتها من جوفها الأساسية وهي التجارة والأعمال.

وما يميّز تجربة دبي أيضاً أنها تندفع للاستثمار في الأسواق الدولية والإقليمية في الوقت الذي نجحت في ترسيخ موقعها كمقصد استثماري وفي جذب استثمارات ضخمة من مستثمرين خليجيين ومن جنسيات أخرى (الهند، إيران وروسيا وغيرها).

وبذلك تعتبر دبي القوة الاستثمارية العربية الصاعدة بعد نزوح التجريبتين الكويتية والقطرية. بكل ما رافق عملية النضوج من نجاحات وكذلك من مصاعب وتحديات وتقلبات، وإن كانت المصاعب والتحديتات أكثر بروزاً في التجربة الكويتية وتراوحت بين مصاعب إدارية كتجربة الاستثمار في إسبانيا وبين مصاعب



محمد القراوي

ظهي المالكيتين لاستثمارات خارجية تقدر بحدود 100 و 200 مليار دولار على التوالي. ويستند هذا الاستنتاج إلى معطيات عديدة أهمها حجم الصفقات الأخيرة لا سيما الدولية منها والذي تجاوز 3,48 مليارات دولار، وتداولها مؤسسات ذات علامات تجارية عالمية معروفة. إضافة إلى تنوعها الجغرافي والقطاعي، ما يدل على زخم استثماري كبير قد تكون الصفقات الدولية الثلاث الأخيرة مجرد بداية لإنعقاد استثمارية كبيرة تقوم بها حكومة دبي عبر "دبي القابضة" في الأسواق الدولية تجعلها قوة استثمارية مؤثرة على غرار حكومتي الكويت وأبو ظبي.

لكن الفارق الملغز بين تجربة دبي في الاستثمار الدولي وبين تجريبتين الكويت وأبو ظبي هو أن الفوائض التي تستثمرها دبي ليست بالضرورة فوائض نظلية كما هو الحال بالنسبة لكل من الكويت وأبو ظبي اللتين تعتبران من المنتجين الرئيسيين للنفط في العالم.

فإن إنتاج النفط في دبي هو في تراجع مستمر منذ سنوات حيث لم يعد هذا القطاع أساسياً بالنسبة للإمارة التي وضع لها قائدها الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم ومن قبله والده المغفور له الشيخ راشد رؤيته تتجاوز حدود النفط والمنطقة لتصبح مركزاً عالمياً للتجارة والأعمال وذلك عبر خلق بيئة جاذبة للعيش والعمل وبني تحتية متطورة وتنفيذ مشاريع سياحية وعقارية عملاقة بسرعة فائقة.

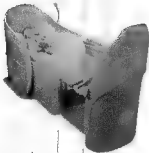
من هنا تقدم دبي للثلاث إمكانية بناء إمبراطورية استثمارية دولية من فوائض



ارقد يا وليدي رقدة الغزلان في البرية

أسرتنا الجوية في الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال الأكثر راحة
ورفاهية في الأجواء تساعدك على الاستيقاظ وانت بكامل
حيويتك ونشاطك وعلى أتم الاستعداد لمباشرة أعمالك اليومية
التي أنت بصدها، ما عليك سوى الاسترخاء، وستجد نفسك
خائبا في نوم عميق مثل طفل أدركه المنام.

استمتع بمزايا برنامج المسافر المتميز للانضمام تفضل بزيارة
www.gulfair.com



الرياضي والقطر الرسمي لصياح جائزة البحرين
البحرين لطيران الخليج 2007

يجري تقديم أسرتنا الجوية بصورة تدريجية في
أسطول طائراتنا



طيران الخليج
GULF AIR



خالد بن كلبيان

بتوزيع 20 في المئة كاسهم متحة، مقارنة
به 10 في المئة للعام الذي سبق.

وحققت شركة دبي للاستثمار،
كبرى شركات المجموعة، ارتفاعاً
قريباً في أرباحها الصافية للعام 2004
بلغ 248 مليون درهم، بزيادة قدرها 153
في المئة عن العام 2003. وارتفعت
العائدات الصافية بنسبة 544 في المئة.
كما زاد العائد على رأس المال، البالغ
715 مليون درهم، في 15 في المئة للعام
2003 إلى 35 في المئة للعام 2004.

وسجلت الموجودات الإجمالية للشركة نمواً نسبته 21 في المئة،
وارتفعت من 1,1 مليار درهم إلى 1,3 مليار درهم، في حين بلغ العائد
على هذه الموجودات 19 في المئة للعام 2004 مقابل 9 في المئة للعام
الذي سبق. أما حقوق المساهمين، فبلغت 1,3 مليار درهم للعام
الماضي مقارنة بـ 1,1 مليار درهم للعام 2003.

وترجع بن كلبيان أن ينحسب النشاط القوي الذي حققته
المجموعة على العام 2005، سواء استمرت أسواق الخليج والشرق
الأوسط بالتنامي أم لم تستمر. فالأرباح التي حققناها، أتت من صلب
عمل المجموعة ونشاطها، لذا تأمل أن ننقح في المستقبل نتائج أفضل
مما وصلنا إليه.

ومن جهة أخرى أعلنت دبي للاستثمار عن شعارها الجديد
بعبارة "نحمّش الشواهد" بمناسبة مرور 10 أعوام على
تأسيسها.

وقال حاكم المصرف المركزي السوري ادبب مهالة إنه تمّ إقرار
القانون نظراً لازدياد الطلب على الخدمات المالية الإسلامية التي
استشكلت محفظة استثمارية مهمة وتساهم في جذب رؤوس
الأموال.

وقال إن إقرار القانون يأتي في سياق تطوير القطاع المصرفي
السوري حيث سبيل إنجاز قوانين تتعلق بالمصرفية المصرفية
ومكافحة تبييض الأموال.



إدبب مهالة

وقال إن المصرف الجديد الذي يحمل
اسم "السنديان" صمّم طبقاً لأحدث
التكنولوجيات العالمية وطبقاً لأعلى معايير
ومواصفات البيئة والصحة العالمية. مؤكداً
أنه على الرغم من أن استهلاك المنتجات
الورقية في منطقة الشرق الأوسط زاد
بمعدل 25 في المئة خلال السنوات الخمس
الماضية إلا أن نسبة الاستهلاك للفرد لا
تزال منخفضة مقارنةً بمعدل الاستهلاك في
الشرق الأوسط. إلا أن هناك فرصة كبيرة
وواعدة لزيادة الاستهلاك إذا ما أخذنا في الاعتبار عدد سكان المنطقة
البالغ 220 مليون نسمة وهو الأمر الذي تأسس عليه قرار إنشاء
مصنّع "السنديان".

يذكر أن مجموعة "نقل" تعمل في السوق المصرية منذ العام 1989
ويبلغ رأس المال شركة البورصة، التابعة لها، 100 مليون جنيه مصري
بينما يبلغ إجمالي الاستثمارات نحو 80 مليون دولار.

"دبي للاستثمار" تتوسع بمليارتي درهم

صرّح العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في مجموعة
دبي للاستثمار خالد بن كلبيان، أن حجم المشاريع التي ستنفّذها
المجموعة خلال عام يبلغ مليارتي درهم.

وقال إنه سيتم استثمار مليار درهم في مشاريع جديدة، أبرزها
مصنع الزجاج المسطح الذي تعتزم المجموعة إنشائه برأس مال 735
مليون درهم وبطاقة إنتاجية تبلغ 160 ألف طن. أما المليار الثاني
فسيستثمر في توسيعات داخلية للشركات التابعة للمجموعة، حيث
سيتم ضخ 500 مليون درهم في المرحلة الثانية من مجتمع دبي
للإستثمار، و500 مليون أيضاً في المرحلة الثانية لمشروع غرين
كروميّتي العقاري، مؤكداً أن تمويل هذه المشاريع سيتم عبر
استثمار مباشر بقيمة 700 مليون درهم، والباقي عبر قروض من
مصارف تقليدية أو إسلامية.

إلى ذلك، أوصى مجلس إدارة مجموعة دبي للاستثمار بفتح
باب الاكتتاب لغير المواطنين، بحث أقصى يصل إلى 20 في المئة من
إجمالي قيمة رأس المال المدفوع.

توصية المجلس، جاءت عقب إعلان النتائج المالية للعام 2004،
حيث بلغت الأرباح الصافية للمجموعة 309 ملايين درهم مقابل 48
مليوناً للعام 2003. ليرتفع بذلك العائد على رأس المال إلى 43 في المئة،
كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 41 في المئة ليصل إلى 1,1
مليار درهم من 758 مليوناً للعام 2003. وأوصى مجلس الإدارة

سوريا تسمح بإنشاء مصارف إسلامية



أعلن المصرف المركزي السوري عن
إقرار قانون يمنح المصارف الإسلامية
حق العمل في سوريا.

مجموعة "نقل" الأردنية تفتتح مصنعاً جديداً في مصر

افتتحت مجموعة "نقل" الاستثمارية الأردنية مصنعاً جديداً
تأهّل لها في مدينة 6 أكتوبر في مصر لإنتاج الورق الصحي، وذلك في
إطار خطة لتعزير استثمارات المجموعة في السوق المصرية.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة إيليها نقل، إن مصنع الجديد
يأتي ليكمل حلقات السلسلة الاستثمارية للمجموعة في مجال إنتاج
الورق الصحي، حيث ينتج المادة الخام لصانع شركة "فاين"
المملوكة من قبل المجموعة والتي تقع أيضاً في المنطقة الصناعية في
مدينة 6 أكتوبر.

وقال "الاقتصاد والأعمال" إنه من الخطأ أن يتم تصدير 80 في
المئة من إنتاج المصنع الجديد لكل من أوروبا وبلدان شمال أفريقيا
والشرق الأوسط. على أن يتم تحويل باقي الطاقة الإنتاجية إلى
مصانع "فاين" لتلبية احتياجات السوق المحلية.

Citytamer

Unique split-case construction in 18ct rose and white gold, enclosing a self-winding movement

Sealed with a visible gasket and secured by asymmetric white gold screws



Citytamer - building on a facet design first introduced by Alfred Dunhill in 1936

www.dunhill.com

معارض ومعاملات دولية:

الإمارات العربية المتحدة، دبي: سوتني سنتر هاتش: ٩٧١٤ ٣٩٥٣٢٩٦، فرانك حياء هاتش: ٩٧١٤ ٣٣٤٢١١٠، مركز برجساي للتسويق هاتش: ٩٧١٤ ٣٥٥٩٣٣٣، أبو ظبي: أبو ظبي مول هاتش: ٩٧١٢ ٦٥٣٠٠٢، الكويت: أباي غاليري هاتش: ٩٦٥ ٥٧٥٩٧٧٢، البحرين: سيف مول هاتش: ٩٧٣ ٢١٠٣٢٩، المملكة العربية السعودية: الرياض: باريس غاليري هاتش: ٩٦٦١ ٢١٧٨٤٤٢، جدة: باريس غاليري، نخلة: وسطان مول هاتش: ٩٦٦٢ ٣٦٤٦٦٨

ملفورة أيضاً في:

الإمارات العربية المتحدة: دبي: رافاني هاتش مجاني: ٨٠٠ ٧٤٨٦٥٤، الكويت: بيشون هاتش: ٩٦٥ ٥٧٣٩٤٥١، المملكة العربية السعودية: معارض تزان هاتش: ٩٦٦٢ ٦٤٧٩٧٩٩، شركة الحصين للتجارة هاتش: ٨٠٠ ٢٤٤٢٤٤، لبنان: وديم مراد هاتش: ٩٦١١ ٤٠٤٤٣٨، أبو ظبي: أبيتني هاتش: ٩٦١ ٤٧٣٣٣٣٧، قطر: علي بن علي هاتش: ٩٧٤ ٤٤٢٩٩٠٠، سورية: نصر وقتال هاتش: ٩٦٣١١ ٣٣١٢٩١١، مصر: توماس توريد هاتش: ٣٠٢ ٥٦٩١٠١٠

قرض للأردن من الصندوق الكويتي



نادر المحسني مدير عام الصندوق

قدّم الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية قرضاً بقيمة 20 مليون دينار كويتي (نحو 66,8 مليون دولار) إلى الأردن لتمويل مشروع إنشاء محطة الخبرة السمرا لتوليد الكهرباء. وقد تم التوقيع على اتفاقية قرض وضمن قرض في هذا الشأن.

وبلغت الفائدة على القرض 3,5 في المئة سنوياً تضاهي إليها نسبة 0,5 في المئة لتغطية تكاليف الإدارة وخدمات تنفيذ القرض الذي تبلغ مدته 21 عاماً منها 4 سنوات سماح ويتم تسديده على 34 قسطاً نصف سنوي.

وبهذا القرض، يصل إجمالي قروض الصندوق الكويتي للأردن إلى 21 قرصاً بقيمة إجمالية تبلغ 94,9 مليون دينار (نحو 317 مليون دولار) إلى جانب معونتين فنيتين قيمتهما 200 ألف دينار لتمويل دراسات الجدوى الفنية والاقتصادية لمشروعي تنمية الثروة الحيوانية وتنمية حقل الريشة لاستخراج الغاز الطبيعي.



لحفي عبد الحافظ مترشحاً لإجتماع مجلس الإدارة

2009، وأطلع على التطورات الحاصلة في العام الماضي وأهمها دخول مستثمرين جدد ساهموا في رأس مال الشركة من دولة الإمارات العربية، وارتفاع جميع المؤشرات ما جعل العام الماضي عام العودة والانطلاق نحو النمو. فقد ارتفع حجم المبيعات في نهاية 2004 إلى أكثر من 50 مليون دينار، منها نحو 20 مليوناً نتجت من التصدير إلى الأسواق المجاورة في أفريقيا وأوروبا وآسيا والشرق الأوسط.

ضعف الدولار يلقي بظلاله على المنطقة



د. جيرارد لويوز

توقع الاقتصادي الأول والرئيس العالي للأبحاث الدولية في بنك "ستاندرد تشاترترد"، د. جيرارد لويوز أن تهيمن خلال العام 2005 ثلاثة تيارات على الاقتصاد العالمي: السيولة، الترابط الاقتصادي والدولار.

وأشار لويوز في تصريح له "الاقتصاد والأعمال" إلى أنه رغم تأثر الشرق الأوسط بتغيرات الاقتصاد العالمي، فإن الخطر تجاه المنطقة إيجابية ومتفائلة. "أما التحديات التي يجب الاستعداد لها،

فأبرزها ضرورة أن ترتبط المنطقة عملياً بسلة متنوعة من العملات وليس حصراً بالدولار الذي يتوقع أن يشهد هبوطاً خلال العام الجاري. كما أن الغزوة الاقتصادية التي تشهدها المنطقة "توقع أن تشهد تباطؤاً. كذلك تشكل إدارة السيولة أمراً حيوياً للاقتصاد المنطقة كما لكافة اقتصادات العالم".

وبالنسبة للدول الخليجية، أشار لويوز إلى أنه بسبب ارتباط أسعار النفط بالطلب العالمي، فإن القدرة الشرائية ستضعف نتيجة الضعف المتوقع للدولار، الأمر الذي سينعكس على أسعار النفط. كذلك فإن الفوائد ستشهد إنخفاضاً تدريجياً وبالتالي ستصبح نسبة النمو أبطأ. أما بالنسبة لدبي تحديداً، فتوقع لويوز أن يستمر النمو قوياً خلال العام 2005 بنسبة 4 إلى 5 في المئة. "ولكن ليس بغزو العام الماضي الذي وصل إلى 28 في المئة".

وحول الاقتصاد العالمي، قال لويوز: "إن التوجه العالمي خلال السنة الجارية يتمثل برفع معدلات الفائدة بشكل أكبر، حيث ستحدد الولايات المتحدة الأمريكية المعايير لذلك".

سوموسار للسياحة التونسية:

خط إنتاج جديد وشركة لبنية - تونسية

أعلنت شركة سوموسار (SOMOCER) لصناعة بلاط السيراميك في تونس، عن البدء بتنفيذ مشروعين جديدين الأول إضافة خط إنتاج جديد للبرسلين في مصنع "SOTEMAIL"، تبلغ طاقته الإنتاجية نحو 3,3 ملايين متر مربع سنوياً وباستثمار يصل إلى 27 مليون دينار.

أما المشروع الثاني فهو للمشاركة في رأس مال شركة تونسية لبنية لإنتاج بلاط السيراميك في ليبيا، والتي سيساهم فيها مستثمرون من الإمارات العربية وإيطاليا وإسبانيا.

وقال لحفي عبد الحافظ رئيس مجموعة عبد الناظر التي تضم شركة سوموسار وعدد من الشركات الأخرى، في حضور ممثلين من الشركاء التونسيين والعرب والأجانب، وفي مقدمتهم مصطفى فريد مصطفى (مكتب الاستثمار في دبي)، وخالد آية خليفة (شركة اللال للاستثمار - الكويت) وعن مجموعة عبد الناظر حضر للبر العام للمجموعة محمد سعد والمدير العام لشركة سوموسار محمد الحقي. إن مجلس الإدارة ناقش خطة الشركة للسنوات المقبلة 2005-

بنك لبنان والمهجر

مميّزات أعمال ٢٠٠٤

أعلى المستويات في القطاع المصرفي اللبناني:

الموجودات ١٠.٨٥ مليار دولار أميركي

الودائع ٩.٠٣ مليار دولار أميركي

الأرباح ٩١.١٧ مليون دولار أميركي

الرأسمال الأساسي والمساند ٧٦١.٥٠ مليون دولار أميركي

حافظ بنك لبنان والمهجر على مركزه الأول في القطاع المصرفي اللبناني، معتمداً فقط على نموّه الذاتي. هذا مع العلم أن الأولوية لدى بنك لبنان والمهجر هي المحافظة على أفضل تصنيف دولي للقوة المالية وأعلى ملاءة وأعلى أرباح، منسجماً بالتالي مع شعاره "راحة البال".

ولقد حقق بنك لبنان والمهجر النتائج التالية بالمقارنة مع ميزانية نهاية عام ٢٠٠٣:

- **الموجودات ١٠.٨٥ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ٢.٠٦ مليار دولار أميركي.
- **ودائع الزبائن ٩.٠٣ مليار دولار أميركي** أي بزيادة ١.٣٥ مليار دولار أميركي.
- **ارتفاع الأرباح الصافية إلى ٩١.١٧ مليون دولار أميركي** مما ساهم برفع الرأسمال الأساسي والمساند (Tier 1 & Tier 2 Capital) إلى ٧٦١.٥٠ مليون دولار أميركي أي بزيادة ١٩.٢٩٪.
- **الملاءة حوالي أربعة أضعاف المعدل الدولي.**
- **السيولة بالغة الارتفاع**

بلغت نسبة السيولة الجاهزة الصافية بالعملات الأجنبية ٧٣.٩٤٪ من مجموع ودائع الزبائن بالعملات الأجنبية واستمرّ المصرف في الحفاظ على سيولة جاهزة بالليرة اللبنانية تفوق ودائعه بهذه العملة.

- **أول مصرف لبناني يدير (Lead Manager) إصداراً دولياً للجمهورية اللبنانية** بلغ بفئاته الثلاث ١,٣٧٥ مليار دولار أميركي وذلك بالإشتراك مع Deutsche Bank و Credit Suisse First Boston.

• **الاستمرار بالانفراد بأعلى تصنيف للقوة المالية في لبنان.** وفقاً لـ Capital Intelligence المختصة بتصنيف المصارف في الشرق الأوسط.

• **بالإجماع، أفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤**

أجمعت كافة المراجعيات الدولية المختصة The Banker, Euromoney, Global Finance على اختيار بنك لبنان والمهجر منفرداً كأفضل مصرف في لبنان للعام ٢٠٠٤.

بنك لبنان والمهجر



راحة البال

داو جونز يطلق

مؤشر "إسلامي ماليزي"

أعلن مؤشر داو جونز الاقتصادي إنه بصدد توسيع نطاق مجموعة مؤشراتاته الاقتصادية الإسلامية وذلك بإضافة مؤشر داو جونز-إتش بي الإسلامي الماليزي، والذي سيستخدم التطبيقات الإسلامية من داو جونز ويضم صكوكاً متوافقة مع الشريعة الإسلامية والمتأولة في بورصة ماليزيا.

وقال لارس هاميش، المدير التنفيذي لشركة ستوك المحدودة، وهي المسؤولة عن تطوير أعمال مؤشر داو جونز الاقتصادي في مناطق أوروبا، آسيا والشرق الأوسط بأنه من المتوقع أن يبدأ العمل خلال حزيران/يونيو المقبل بالمؤشر، الذي سيؤسس من قبل داو جونز، وهو مؤشر إقتصادي عالمي ومؤسسة إتش بي للأبحاث، وهي شركة استشارية للاستثمارات في ماليزيا.

وأضاف قائلاً: "لقد تم تطوير المؤشر لمعالجة الطلب المتزايد على الصكوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية ونحن واثقون من أن ذلك المؤشر سيكون المعبر الرئيسي للمستثمرين من منطقة الخليج وأوروبا والشركات الإسلامية العاملة في الولايات المتحدة والتي ترغب في



من اليسار انتوني يونغ (داو جونز)، رهندي صنيق (داو جونز)، د. زها رينا زهاري (RHB) ود. محمد داود بكر

الاستثمار في ماليزيا وآسيا حيث أن المؤشر سيمتدح المستثمرين شغافية للتعامل مع مؤشر إسلامي متوافق مع الشريعة ويعمل بكفاءة مع باقي المؤشرات الإسلامية المعروفة من قبل داو جونز.

اتفاق بين شركتي

"منشآت" و"أكور"

وقعت كل من شركة "منشآت" للمشاريع العقارية وشركة "أكور" المالية لإدارة الفنادق العقد النهائي للتشغيل والإدارة الفندقية لبرج زمر لمدة 12 سنة وفقاً لنظام صكوك الائتلاف، بالإضافة إلى اتفاقية مساعدة فنية، تتضمن تقديم شركة "أكور" لشركة "منشآت" خدمات استشارية نوعية لتجهيز وتأثيث برج زمر بأحدث وأرقى المستويات. ويتضمن عقد التشغيل والإدارة تقديم شركة أكور الخدمات الفندقية المتنوعة لحملة الصكوك على مدى فترة العقد والتي تشمل تنظيم وإدارة الحجوزات بما في ذلك توفير الوحدات والتعامل مع عمليات الاستبدال والتحويل، بالإضافة إلى استقبال الضيوف وغيرها من الخدمات الفندقية.

وتم هذا التوقيع خلال احتفال خاص ومثل الطرفين كل من رئيس مجلس إدارة شركة منشآت للمشاريع العقارية فؤاد العمود، وأحد مالكي ورئيس شركة أكور جبرارد بيهليسون، بحضور السفير الفرنسي في دولة الكويت.



فؤاد العمود

وأشار العمود إلى أن هذا الحدث يعد علامة بارزة لكل من الشركتين نظراً لحجم الوحدات المتاحة في برج زمرم والقطاعات الواسعة التي ستمتدح بها، ونظراً للنظام التشغيلي الجديد المتميز لأجنحة برج زمرم الفندقية والذي استحدثته الشركتان، والذي يعتبر ابتكاراً متميزاً في مجال تشغيل الفنادق، بحيث تتضمن هذه الصيغة التعامل مع نظام صكوك الائتلاف وتحقيق الأهداف المشتركة للمالك والممثل.

يذكر أن شركة "منشآت" قد طوّرت صيغة الائتلاف للتعامل مع المشاريع العقارية في مجال الإقامة وتوفير الخدمات السكنية بشكل عصري متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث يمكن لكل صك وثيقة أو سنداً يثبت ملكه الحق في الائتلاف بأحد الأجنحة الفندقية في برج زمرم لمدة محددة من السنة وللسنوات عدة معلومة، مقابل ثمن الصك الذي يسدّد مقدماً ولغدة واحدة، ويمتدح حامله ملكية تامة تخوّله حق الاستخدام والبيع والإهداء والاستثمار والتوريث.

والمستوردين العراقيين عن الاستيراد من الأردن والبحث عن مصادر أخرى، ودعا إلى اتخاذ إجراءات خاصة لتشجيع الشاحدين العراقيين على نقل البضائع الأردنية إلى العراق.

يذكر أن الصادرات الأردنية إلى العراق شهدت العام الماضي نمواً قياسياً، إذ تجاوزت في مجملها 500 مليون دولار، مقارنة بـ 320 مليوناً العام 2003. وقد بلغت هذه الصادرات نسبة 36 في المئة من مجمل صادرات المملكة إلى الدول العربية ونحو 15 في المئة من مجمل الصادرات إلى دول العالم.



د. حاتم حلواني

كلغة الشحن تعيق الصادرات

الأردنية إلى العراق

دعا رئيس مجلس إدارة غرفة صناعة الأردن، د. حاتم الحلواني إلى تذليل الصعوبات التي تعيق حركة الصادرات الأردنية إلى العراق، والناجمة عن ارتفاع اجور الشحن بين البلدين.

وأوضح أن ذلك أدى إلى إجماع عدد كبير من التجار

28 مليون دولار أرباح

"القابضة المصرية الكويتية"

حققت الشركة القابضة المصرية الكويتية، الذراع الاستثمارية لجموعة الخرافي في مصر، قفزة في أرباحها تقدر بنحو 20 في المئة خلال العام 2004، ليبلغ صافي ربح الشركة 28,2 مليون دولار.

وقررت الجمعية العمومية للشركة توزيع عائدات على الأسهم بنسبة 15 في المئة كإرباح نقدية (10 سنتات للسهم الواحد)، إلى جانب أسهم مجانية بنسبة 5 في المئة.

وأعتبر رئيس مجلس إدارة الشركة ناصر الخرافي أن نتائج العام 2004 تعتبر امتداداً لنتائج أعمال الشركة خلال السنوات الماضية.



ناصر الخرافي

حيث بلغ إجمالي أرباحها منذ بداية نشاطها في العام 1998 نحو 166 مليون دولار، يعادل 122 في المئة من رأس مالها المدفوع. وقال أن إجمالي توزيعات الشركة منذ بداية النشاط متضمنة توزيعات العام 2004 بلغ 75,6 في المئة، يعادل قفزة 62,5 في المئة على رأس المال المدفوع، إضافة إلى 10 في المئة كأشهم مجانية. وأكد أن مناهج الاستثمار الآمن والإجراءات الجديدة للحكومة المصرية ساهمت في زيادة أعمال الشركة في مجالات الغاز الطبيعي والبتروكيماويات.

ومن جهته قال العضو المنتدب للشركة معزز الألفي أن الشركة مستمرة في سياستها لجلب التكنولوجيا العالمية إلى مصر من خلال عقود الشركة مع المؤسسات العالمية حيث قامت العام الماضي ببيع 15 في المئة من أسهم "الوطنية للغاز" -تاجاس- إلى شركة GALC الهندي، كما شاركت شركة شل البريطانية في مشروعات عدة للغاز والطاقة وشركة جارديان العالمية في مشروع المصرية للزجاج للصلح.



انتون مسعد

بالإضافة إلى زيادة التجهيزات الاستثمارية المطورة لمناطق بعينها. وسيكون على مؤدري صناديق التحوط التكيف مع هذه البيئة الجديدة، ووحدها الشركات القادرة على الاستثمار في الأبحاث وفي تطوير المنتجات وفي اكتشاف أسواق وفرض جديدة ستحتل هذا التحول بسلام وتواصل أعمالها بقوة.

وختم مسعد: نتوقع أن يدفع المستثمرون العرب في الوطن العربي استثماراتهم في صناديق التحوط لما بين 8 و10 في المئة من قيمة أصولهم خلال العقد المقبل. وينسجم ذلك مع التطورات للمهولة في الولايات المتحدة الأميركية التي تعتبر أكثر أسواق صناديق التحوط تطوراً في العالم، والجزء الأكبر من هذه الاستثمارات سيكون من خلال الجهات الخالصة، مثل صناديق صناديق التحوط، مع قيام المستثمرين بإيجاد عملية اختيار الاستثمارات وإدارة المنتجات لجهات خارجية.

وهذه هي المرة الثانية التي يتم اختيار فرنسبنك، للصرف اللبناني الوحيد، عضواً في مجلس إدارة ماستركارد العالمية لمنطقة جنوب آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا، حيث كان قد اختير للمرة الأولى في العام 2001.

وقديم القششار يشغل إلى جانب منصبه كأمين مدير عام فرنسبنك، وظائف قيادية عدة على صعيد مجموعة فرنسبنك وأيضاً على الصعيد اللبناني عموماً. فهو أيضاً رئيس مجلس إدارة "فرنسبنك للأعمال" وهو أيضاً عضو في مجلس إدارة جمعية مصارف لبنان.

وقال القششار: "إن هذا الاختيار، للمرة الثانية، يأتي تنويعاً لدور مصرفنا الرائد في تطوير وتنمية بطاقات الدفع في المنطقة والعالم. كما أنه يدعم استراتيجيتنا عملنا التي تركز على مواصلة مبادرات التمدد والابتكار في نشاط بطاقات الائتمان عندما من أجل تلبية الاحتياجات والتطلعات المتطورة لزيائنا بخدمة مميزة وبأفضل الشروط."

انتون مسعد:

صناديق التحوط أمام مفترق تاريخي

أكد رئيس "مان إنفستمننتس" في الشرق الأوسط وأفريقيا انتون مسعد أن قطاع صناديق التحوط ثقيل على مرحلة من النج، متوقعاً أن يستمر نمو طلب المؤسسات العربية على منتجات التحوط خلال العقد المقبل. ولدت إلى أن القطاع استقطب 150 مليار دولار خلال العام 2004، ليصل حجمه إلى أكثر من تريليون دولار، علماً أن شركته تدير نحو 42 مليار دولار حول العالم، بينها أكثر من 5 مليارات دولار من المنظة العربية.

مسعد الذي كان يتحدث في افتتاح مؤتمر الشرق الأوسط الدولي السادس لصناديق التحوط في دبي، أشار إلى أن قطاع الاستثمارات البديلة يلقى عند مفصل تاريخي مهم، سيحول فيه من قطاع مزدهر لكي يصبح من المجموعات الأساسية لقطاع إدارة الأصول: "وستشهد السنوات الخمس المقبلة المزيد من التنظيم والانماج وتوحيد المعايير في مجال تقنية المعلومات والتبليغ والإفصاح والشفافية،

فرنسبنك مجدداً عضو

في مجلس الإدارة الإقليمي لـ ماستركارد

شارك زعيم القششار ممثلًا فرنسبنك في الاجتماع السنوي لمجلس إدارة "ماستركارد العالمية" لمنطقة جنوب آسيا والشرق الأوسط وأفريقيا (SAMBA) الذي تم تنظيمه في الفترة الأخيرة في كيب تاون (Capetown) بجنوب أفريقيا. وجاء ذلك بعدما اختارت شركة "ماستركارد العالمية" فرنسبنك عضواً في مجلس إدارة SAMBA.

ويذكر أن مجلس إدارة SAMBA الذي أسسته "ماستركارد العالمية" كمجلس إقليمي تابع لها في العام 1996، يضم في عضويته ثلاثة عشر مديراً ومسؤولاً تنفيذياً من دول المنطقة الذين لهم مسؤوليات إقليمية في كبرى المؤسسات المصرفية والمالية المحلية وإلى جانب كبار المسؤولين من ماستركارد.



اكتشف أعجوبة الأسطورة العربية الجديدة

MadinatJumeirah



المولجج العربي - دبي
THE ARABIAN RESORT - DUBAI

أدخل عالم الأسطورة

يُمكن أنة هنالك مكان بلغ من الثراء والبهاء والفضامة حداً جعل الناس ينسجون حوله أرواح الأساطير.. مكان تستمتع فيه اليوم بأجمل تجارب الفد. إنها مدينة جيميرا في دبي، ذلك المنتجع العربي الشاطئي الرائع، حيث تم استغلال الجمال الطبيعي للمنطقة وأعيد صياغته في قلب تراثي يجمد تاريخ الجزيرة العربية العريق، ويمتد المنتجع العربي على شاطئ خاص يمتد لكيلو متر ويضم بين أرجائه فنانين في غاية الفخامة والجمال: فندق ميناء السلام وفندق القصر، كما يشمل "دار المصيف" المكون من ٢٦ منزلاً صيفياً مستقلاً تمثل جميعها قمة الرفاهية والرحابة والخصوصية حتى إنها حازت على لقب أفضل فندق في العالم. وفي قلب المنتجع التابض بالبحراء، يقع سوق مدينة جيميرا، الذي يعد تجرية فريدة على مستوى العالم في التسوق والمطاعم والترفيه. بالإضافة لذلك يوجد منها "سينكس سينسز" الصحي للاسترخاء والاستجمام وهو الأول من نوعه في المنطقة.

لتتعرف على الأجواء العربية الأسطورية، تفضل بزيارة الموقع: www.madinatjumeirah.com

أو تفضل بالاتصال على الرقم: ٨٨٨٨ ٣٦٦ ٠٠٩٧١، أو على الماكس: ٧٧٨٨ ٣٦٦ ٠٩٧١

التصويت وفقاً لدليل "عالميات غايد"



مبارك الحساوي



مبارك الحساوي

غائب الموت
خلال الشهر
الماضي رجل
الأعمال
الكويتي
مبارك عبد العزيز
الحساوي عن عمر
يناهز الـ 80 عاماً.

وكان للمرحوم
مبارك الحساوي
إسهامات وطنية

حيث اختير عضواً في المجلس التأسيسي الذي
كان نواة للحياة النيابية والديموقراطية في
الكويت، كما تمّ انتخابه مرتين عضواً في مجلس
الأمة في دورتي 1967 و 1971، كما ساهم في وضع
دستور الكويت.

ويعدّ الحساوي واحداً من أكبر المستثمرين
في القطاع العقاري الذي بدأه منذ أوائل
الخمسينيات، وله استثمارات عقارية متنوّعة في:
الشارقة، دبي، لبنان والسعودية وفي العاصمة
البريطانية لندن.
الاقتصاد والأعمال تتويجه من أسرة الفقيه
بأمر التقاضي سائلاً له الرحمة والسلوان.



وليد السيد

دور كبير في التنمية الاجتماعية

تتخطى كيوتل دورها كمزوّد للاتصالات السلكية
واللاسلكية ولخدمات الإنترنت والكابيل التلفزيوني في
قطر، لتعطي دوراً مهماً في تنمية المجتمع القطري في سياق
ما تراه المسؤولية الاجتماعية للشركات. فقد أنفقت كيوتل نحو 45 مليون ريال في مجالات
الصحة والتعليم والبحث والثقافة والرياضة، وذلك
حسب مدير إدارة العلاقات العامة في كيوتل، وليد
السيد.

وأهم ما قامت به الشركة في المجال التعليمي كان
افتتاح مدينة كيوتل للإنترنت للأطفال في صيف 2003،

ليتعلّموا، مجاناً، التعامل مع أجهزة وبرامج الكمبيوتر وخصوصاً الإنترنت بطرق
تتبع العلم والمتعة. أما في مجال الأبحاث فيقول السيد إن كيوتل توفر الدعم لجامعة
قطر لإجراء دراسة حول تأثير الشبكات الكهرومغناطيسية للتكنولوجيا اللاسلكية
إضافة إلى تزويد أحد مختبراتها بأحدث الأجهزة. ويضيف: "سنظل على اتصال
مباشر ووثيق مع الجامعة لمعرفة أي مجالات أخرى يمكن المساهمة فيها."

وفي المجال الصحي، زوّدت كيوتل مستشفى حمد والمستشفى النسائي بأفضل
أنظمة الاتصالات Switching System، كما ساهمت بنحو 10 ملايين ريال لبناء مركز
الشفط للأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة.

ويقول السيد: "تقدم كيوتل حصة بنسبة 50 في المئة على أي خدمة يستعملها
قطاعي التعليم والصحة وخصوصاً الاشتراك بخدمات الإنترنت. وهذا يعني أن
كيوتل لا تبغي الربح عند تقديم خدماتها لهذه القطاعات بل مدتها هو تقديم الدعم
والمساهمة في التنمية."



وليد السيد



د. صالح المحميدان



عمرو الدهاج

تصحيح أخطاء

ورد في العدد السابق من الاقتصاد والأعمال (العدد 303 تاريخ
آذار / مارس 2005) أخطاء غير مقصودة نود تصحيحها في الآتي:
- ورد في الصفحة 58 خطأ لجهة اسم وصورة رئيس الهيئة
العامة للاستثمار، والصحيح هو أن الرئيس الحالي هو الأستاذ
عمرو الدهاج وليس الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي.

- ورد في الصفحة 68 خطأ في وظيفة الأستاذ فيصل علوان على
أنه مدير عام الشركة العربية للاستثمار، والحقيقة أن المدير العام هو
د. صالح المحميدان، في حين أن الأستاذ فيصل علوان هو مدير عام
الوحدة المصرفية الخارجية في البحرين، التابعة للشركة العربية
للاستثمار التي مقرها الرياض.

- ورد في الصفحة 44 خطأ في كلام إحدى الصور المتعلقة بتسليم

جوائز النجاحات الخليجية، فالذي تسلّم الجائزة نيابة عن شركة
كيوتل القطرية هو الأستاذ وليد السيد وليس د. ناصر معرفيه.
لذلك، اقتضى التوضيح مع الاعتذار من المعنيين بهذه الأخطاء
غير المقصودة.

الأوسط، وبهذا التعيين يتسلّم حكيم دفة القيادة من روبرت فن دي
وايت الذي سينتقل إلى أميركا اللاتينية لإيراس الإدارة الإقليمية لتسليم
الأدوات المنزلية والعناية الشخصية لدى فيليبس. وقد أمضى حكيم
ست سنوات مع فيليبس قبل تعيينه في هذا المنصب، شغل خلالها
مناصب إدارية عديدة. واعتبر حكيم أن المنصب الجديد يشكل فرصة
للمساهمة في تعزيز موقع الشركة في أسواق الإمارات والشرق
الأوسط التي تشهد تطورات هائلة في قطاع الأعمال والمؤسسات.

لويس حكيم رئيساً لمجلس إدارة فيليبس الشرق الأوسط



أعلنت فيليبس للإلكترونيات الشرق
الأوسط وأفريقيا عن تعيين لويس حكيم
رئيساً لمجلس الإدارة في منطقة الشرق

VINTAGE 1945

فينتاج ١٩٤٥ «كينغ ساينز» كرونوغراف جي إم تي



حركة الساعة مصنوعة يدوياً
أونوماتيكية

GP

GIRARD-PERREGAUX

جيرار - بيريجو

www.girard-perregaux.com

Membre de l'Association Interprofessionnelle de la Haute Horlogerie

المملكة العربية السعودية: +٩٦٦ ٢ ٦٦٥٢٠٥١ ■ الإمارات العربية المتحدة: +٩٧١ ٤ ٢٢٢٣٧٧٧ ■ الكويت: +٩٦٥ ٢٤٠٠٩٥١ ■ البحرين: +٩٧٣ ١٧ ٥٣٥٠٩١
قطر: +٩٧٤ ٤ ٤٠٨٤٠٨ ■ عمان: +٩٦٨ ٥٦٠٩٤٥ ■ سورية: +٩١ ٣٢ ٣٢٤٠٤٠ ■ لبنان: +٩٦١ ١٣٣٤١٦٦ ■ الأردن: +٩٦٢ ٦ ٤٦٥٠٩٤٤ ■ مصر: +٢٠٢ ٦٢٠٠٠٠٠



عبد الحميد شومان

البنك العربي يستقبل مجموعة استثمارية قطرية

استعرض مدير عام البنك العربي عبد الحميد شومان مع ممثلي مجموعة استثمارية قطرية زارته الأردن مؤخراً، آفاق الاستثمار في المملكة، وضم الوفد القطري محمد عبد الله أحمد طوار الكواري صاحب مجموعة وست غلف غروب الاستثمارية الذين كانوا قد التقوا جلالة الملك عبدالله الثاني.

واعتبر شومان أن الأردن بفضل سياسات الانفتاح والإصلاح أصبح بيئة جاذبة للاستثمار وموطن لمجموعات الاستثمار العربية والأجنبية، مؤكداً أن البنك العربي يدعم بقوة هدف جذب الاستثمار.

وعبر شومان عن إيمان القطاع المصرفي الأردني بأن تحقيق التفارب بين المجموعات الاستثمارية والمصرفية العربية مهمة لها الأولوية خصوصاً في ظل التحديات التي تواجه عملية التنمية الاقتصادية في العالم العربي. كما عبّر عن إيمان البنك العربي بأن طموح الاستثمارات العربية في الدول العربية هي نقطة الانطلاق للوصول والتعاون مع الاقتصاد العالمي.

ومن جانبه أشاد محمد أحمد الكواري بما له من أجواء مناسبة للاستثمار في الأردن معتبراً أن زيارته إلى عمان هي خطوة باتجاه تعزيز العمل العربي المشترك، وقال إن مجموعته تخطط لإقامة سلسلة مشاريع في الأردن في قطاع التجارة والسياحة.

3 مرشحين من تونس والأردن والسعودية "أزمة" تعيين أمين عام للمفوضية العربية البريطانية

الرسالة التي لدى مجلس السفراء العرب في لندن رأياً شبه موحد بأن يكون الأمين العام الجديد من دولة تساهم بالجزء الأكبر من موارد المفوضية.

وكان من المفترض أن يتم البت بالتشريع بشكل نهائي في الدورة (99) لمجلس الاتحاد التي كان مقرراً عقدها في بيروت أوائل شهر آذار/ مارس للناضي، وتم تأجيلها بسبب الظروف المالية التي نتجت عن استشهاد الرئيس رفيق الحريري.

وتلقت الأمانة العامة كتاباً من رئيس المفوضية العربية البريطانية روجرز تومكينز يعرب فيها من الحاجة إلى الإسراع بتسمية الأمين العام للمفوضية لأنه لا يجوز أن تبقى المفوضية من دون أمين عام لمدة تزيد على سنة ونصف السنة.

وأكد تومكينز في كتابه أنه في حال عدم التوصل إلى قرار بشأن تسمية مرشح لمنصب الأمين العام، وفي حال عدم حصول ذلك قبل حلول نيسان/ أبريل 2005 فإنه يعتزم دعوة المرشحين إلى لندن لإجراء مقابلة معهم من قبل لجنة خاصة تضم رئيس المفوضية ونائبه في فترة أقصاها النصف الثاني من نيسان/ أبريل 2005 بغية اختيار واحد منهم وإبلاغ مجلس الاتحاد بذلك.

هذه "التطورات" استهدمت اتصالات ومشاورات سريعة بين الأمانة العامة للاتحاد والغرف العربية بغية عقد اجتماع لمجلس الاتحاد، فاقترحت الكويت عقد الاجتماع فيها وأبدت تونس والأردن استعدادهما لاستضافة الاجتماع.

إلا أن غالبية الغرف العربية التي تمت استشارتها، أبدت رغبته بإبقاء بيروت مكاناً لعقد الاجتماع لاعتبارات عدة أبرزها الوفاء لذكرى الشهيد الرئيس رفيق الحريري، والتدليل على استمرار تصكك رجال الأعمال العرب بالبور الذي تلعبه بيروت على الصعيد الاقتصادي.

وعلى هذا الأساس بات من المتوقع عقد هذا الاجتماع في بيروت في مطلع أيار/ مايو المقبل لحسم موضوع اختيار الأمين العام الجديد للمفوضية العربية البريطانية.

تعيين أمين عام جديد للمفوضية العربية البريطانية لم يتم حسمه حتى الآن رغم مضي أكثر من عامين على استقلال الأمين العام السابق للمفوضية عبد الكريم المدرس، ورغم مضي أكثر من عام على اتخاذ مجلس الاتحاد العام للغرف التجارية العربية في دورته التي عقدها في دمشق في شهر آذار/ مارس من العام الماضي، قرار بالواقعة على توصية اللجنة المشكلة من ممثلي غرف الجزائر، قطر، الكويت، مصر، المغرب والأمين العام للاتحاد بترشيح د. محمد العمادي (أردني) لمنصب الأمين العام للمفوضية التجارية العربية البريطانية. وفي حال تعذر ذلك، يحمل محله محمد حاسم الششتي (البحرين) على أن تتم إجراءات مقابلة شخصية للمرشحين مع لجنة تضم رئيس الاتحاد ونائبيه والأمين العام للاتحاد ويكون قرار هذه اللجنة بالتشريع نافذاً.

ود. العمادي هو واحد من ثلاثة مرشحين تقديراً بطلبات ترشيحهم للمنتصب، على أن إضافة إلى د. العمادي والششتي، ومضيفي الحجيلان (سعودي) الذي استبعدت للجنة المكلفة ترشيحه.

وقد اجتمعت لجنة الرؤساء في آخر أيار/ مايو 2004 في بيروت وقابلت د. محمد العمادي وأطلعت على الترشيحات الأخرى، وارتأت اللجنة أخذ وقت كاف لتتولس الأمر قبل اتخاذ قرار نهائي نظراً لوجود تقارب كبير في مؤهلات المرشحين للمنصب.

وقبيل انعقاد الدورة (98) لمجلس الاتحاد التي عُقدت في مسقط في شهر تشرين الأول/ أكتوبر من العام الماضي، جرت مشاورات جانبية بين الجهات الراشحة بقصد التوصل إلى تسمية مرشح واحد من بين المرشحين الثلاثة، ولكن هذه المشاورات لم تسفر أيضاً عن نتيجة.

وفي شهر تشرين الثاني/ نوفمبر من العام الماضي تلقت الأمانة العامة للاتحاد كتاباً من سفير دولة الإمارات العربية المتحدة في لندن يعرض مصالح الفرق بصفتها عميداً لمجلس السفراء العرب أعرب فيها عن أمل السفراء العرب بأن تتم عملية اختيار المرشح في أقرب وقت ممكن، وجاء في

سهم تمنحك الاثنين معاً

نحن نأفذك الذكية، التي تقدم لك الحلول المبتكرة

لإدارة أفضل لحياتك اليومية.

سهم للتكنولوجيا تصلك بمالك أينما كنت طوال

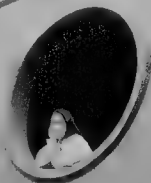
الوقت، ميسرة لك القيام بأعمالك وإنهاء حاجاتك

بعيداً عن المنزل دون أي قلق على أحيائك الصغار.

ومعروف تستمتع بإجازتك مع إمكانية تفقد منزلك أينما

كنت. بل أكثر من ذلك، سهم تقدم إمكانيات غير

محدودة، وحلول مستقبلية لنوم



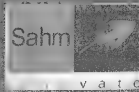
سهم الخدمات الإلكترونية - ساهم في المستقبل



أشكال تمويل آمنة من مؤسسات التكنولوجيا في الإمارات العربية المتحدة

ويزعم أنها تتيح للأفراد

share@sahm.ae





وليد مسلم

"ميدل ايسيت كابيتال غروب" خطة للتوسع عربياً

شك فيه أن خبرة الشركة في هذه المجالات وتنوع قاعدة مساهميتها سيمكّنها من العمل في قطاعات مختلفة ومن إيجاد فرص الأعمال المجدية.

ثانياً، التطوير العقاري، الاهتمام بمختلف النشاطات العقارية استجابة للظفرة العقارية التي تشهدها المنطقة. وسيكون نشاط الشركة في هذا المجال متنوعاً بدءاً بطرح صندوق للاستثمار العقاري سيتم تنفيذه خلال أشهر مع شركة كولونسي كابيتال العالمية (Colony Capital) بقيمة 250 مليون دولار، إضافة إلى الدخول في مشاريع تطوير العقارات، وشراء ديون مصرفية مقابل عقارات غير منتجة. وقال مسلم أن التركيز في هذا المجال سينصب على دبي وقطر

MECG في لبنان

على الرغم من أن الشركة وكّزت في الفترة الأولى على السوق اللبنانية ذات الفرص المحدودة فإنها حققت نجاحات في عدد من النشاطات التي قامت بها وأبرزها:

- 1- تولي عملية دراسة شركة "ريموكو" للسيارات (رسماني/ يونس) وطرح قسم من أسهمها للاكتتاب العام وإدراجها في بورصة بيروت.
- 2- طرح اكتتاب أسهم مصارف لبنانية عدة من ضمنها بنك بيروت.
- 3- المساهمة في تأسيس شركة ريجينال كابيتال فاينانس كوماني (R.C.F.).
- 4- المساهمة في تأسيس شركة RECO/Homeline.

5- وفّجت الشركة نشاطها في لبنان مؤخراً بإيجاز عملية تسديد بقيمة 20 مليون دولار لمصالح شركة رسماني يونس للسيارات وهي أكبر صفقة تسديد في لبنان وإحدى أكبر الصفقات للمنطقة. وقد تولّت الشركة إصدار شهادات التمسيد استناداً إلى قانون العقود اللبنانية.

بأشرت شركة "ميدل ايسيت كابيتال غروب" (MECG) إحدى أولى الشركات المالية التي تأسست في بيروت واسطت تسعينات القرن الماضي - تنفيذ استراتيجية متكاملة للمرحلة المقبلة ترمي إلى التوسع عربياً بصورة عامة وخليجياً بصورة خاصة. وجاءت هذه الاستراتيجية نتيجة لدراسات معمقة استغرقت أشهراً عدة لاسيما بعد أن تولي إدارة الشركة ولید مسلم الرئيس التنفيذي والمدير العام. وتشكل هذه الاستراتيجية مرحلة جديدة من عمر الشركة بعد مرحلة أولى اتسمت بالتركيز على السوق اللبنانية.

ويأتي هذا التوجه العربي للشركة نتيجة لتطبيق السوق المحلية سابقاً وحالياً في ظل فرص الاستثمار والأعمال المحدودة، ما دفعها إلى توسيع رقعة نشاطها الذي سيغطي منها وجوداً مباشراً ربما في السعودية أو في دبي أو في البحرين.

وترتكز "ميدل ايسيت كابيتال غروب" في خطتها الجديدة على عاملين أساسيين يتمثلان في امتلاك الشركة قاعدة واسعة ومتنوعة من المساهمين العرب، إضافة إلى مؤسسة التمويل الدولية "IFC" التابعة للبنك الدولي، وكذلك امتلاك الشركة لخبرات متراكمة في صناعة الخدمات المالية والاستثمارية.

الرئيس التنفيذي والمدير العام لشركة "ميدل ايسيت كابيتال غروب" ولید مسلم تحدث إلى "الاقتصاد والأعمال" مشيراً إلى أن توسع الشركة باتجاه المنطقة العربية يحمل أربعة عناوين أساسية تعكس توجهاتها والقطاعات التي سيتم التركيز عليها، وحدد مسلم هذه القطاعات من خلال الآتي:

أولاً، الصيرفة الاستثمارية: وهي تشمل الخدمات الاستثمارية كافة على مستويات الشركات، وتشمل العديد من الخدمات كالأستثمارات وخدمات التمويل والتسديد والرسملة والإصدارات ودراسات الجدوى وإعادة الهيكلة. وما لا

ولبنان وتركيا ومصر والمغرب. ثالثاً، البنية التحتية، تنويع الشركة إلى العمل في مجال مشاريع البنية التحتية بالتعاون مع شركة عالمية ذات سمعة مرموقة بحيث يتم إنشاء شركة متخصصة لهذه الغاية مناصفة بين "الميدل ايسيت كابيتال غروب" والشريك العالمي. وستعمل هذه الشركة بمفهوم حديث يقوم على دراسة المشروع سواء في الكهولياء أو للمياه أو غيرهما، والاستعانة بشركات متخصصة لتأمين التصاميم والتمويل والتشغيل.

رابعاً، إدارة الأصول: وتدخل الشركة هذا المجال بالتعاون مع مصرف يو.بي. أس UBS، لاجتذاب المستثمرين الراغبين في توظيف أموالهم إما بطريقة إدارتها من قبل الشركة أو إدارتها مباشرة بعد تلقي الاستشارة والنصح منها. وتستهدف الشركة من خلال إدارة الأصول أسواقاً معينة وشرائح محددة، فمن حيث الأسواق سيتم التركيز في المرحلة الأولى على لبنان وسورية والأردن، حيث ثمة طلب في هذه الأسواق يمكن تلخيصه، أما على صعيد الشرائح، فثمة الشركات التي سيتم التركيز على أصحاب الثروات متوسطة الحجم في البدء ومن ثم الكبيرة.

وأكد مسلم أن الشركة في توجهها هذا ترتكز على رأس مال كاف لا تزال محافظة عليه وعلى كواليف كفاءة ستسعى إلى تعزيزها، مشيراً إلى أن مشاركتها مع شركات عالمية ستوفر لعمليها الاختصاصات المطلوبة، إذ أن أي شركة مالية لا يمكنها تأمين كواليف متخصصة في المجالات كافة. ■

مع شبكة مراقبة نقدنا المصرفية السويسرية
نتمتع بالسلامة خلال معاملتنا
المصرفية الطويلة

CREDIT
SUISSE

الدقة، في المصرفية، هي مسؤولية طريقة لتجربة المصرفية
التي تتيح لنا أن نكون أعضاء، نقدم لهم الخدمات المصرفية الخاصة
بالمصارف السويسرية.

نعمل دائماً على ضمان سلامة جودتنا للتحقيق في كل شيء
مع نظامنا للتأمين لتقديم أفضل خدمة لأدلة لدى المصارف بنائاً على بنوك سويس

في ١٩٧١ ٤ ٤٦٧ ٠٠٠٠، التلغراف: ٢٠٧٠ ٩٩٥٥، الفاكس: ١٣٣ ٧٨٨١

أوتيل: ١٧١ ٢ ٢٧٧ ٥٠٤٨

www.credit-suisse.com



لبنان- سورية هل يصلح الاقتصاد ما تفسده السياسة؟

كتب بهيج ابوغانم

عمق العلاقات التاريخية التي تجمع ما بين الشعبين الشقيقين. وليس من المفيد العودة إلى العقود الثلاثة الماضية إلا بمقدار ما ينبغي الإنفاضة من التجربة واستخلاص العبر والدروس بهدف نسج علاقات جديدة قائمة على الصراحة والشفافية والندية وعلى الاحترام المتبادل. وكما كنا ندعو باستمرار، فإنه ينبغي في إطار التأسيس لعلاقات لبنانية سورية جديدة، التركيز على المصالح الحقيقية الكامنة بين البلدين، أكثر من التركيز على السياسة؛ فالمصالح هي الثابتة والسياسة عرضة دائماً للتبدل. والمصالح عندما تتشابه وتجتذر تغدو مرتكزاً للسياسة وضماناً لاستقرارها، وسبيلاً لإيجاد صيغ لها قادرة على احتضان المصالح المتبادلة وتطويرها.

من هنا، فإن المطلوب، وبالمراح، في الفترة المقبلة إخراج هذه العلاقة من كل الاعتبارات السياسية الظرفية. بدءاً بالقرار 1559 وانتهاءً بما سبق ورافقه وأغلب عملية انسحاب الجيش السوري من لبنان.

إن العمل على نسج علاقات جديدة بين البلدين الجارين يفترض تجاوز الانفعالات والتشنجات وردود الفعل. فإلى هذه الظواهر المؤسفة والمسيئة، من المهم الالتفات إلى الكثير من المواقف والتصرّجات التي استتكرت مثل هذه السلوكيات، وشددت الحرص على بناء علاقات صحية وبنّاءة ومميزة، فمعظم رموز المعارضة اللبنانية، أكدوا على رفض العداء لموسى بلداً وشعباً، كما أكدوا على رفضهم لرئيس جمهورية يكون ضد سورية، ولجلس نيابي يضم العداء لها.

إنها مسؤولية البلدين في آن. بل مسؤولية المسؤولين والقوى

عندما شغل وزير الدفاع الروسي سيرغي ايفانوف عن رأيه في الحركة النيمو قرالية التي شهدتها أوكرانيا قبل أشهر وأدت إلى فوز المعارضة المناهضة للسياسة الروسية، قال: "إنّ أوكرانيا تغيرت فيها أشياء لكنها ما زالت في مكانها...". للدلالة على أنّ الجغرافيا هي قدر وليست خياراً، وللدلالة على أنّ الجغرافيا ثابتة بينما السياسات تتبدل والأفراد يتغيرون.

نسوق واقع أوكرانيا جارة روسيا، مع التأكيد بأن لبنان ليس أوكرانيا، فلكل بلد ظروفه وخصائصه. ولكن للتأكيد أيضاً بأن ما بين لبنان وسورية من تاريخ وجغرافيا وعلاقات ضاربة في التاريخ هو أقوى بكثير مما هو قائم بين أوكرانيا وروسيا.

قد يقول البعض أنّ أي كلام عن العلاقات السورية اللبنانية سابق لأوانه في ظل الأجواء السائدة وفي غمرة الانفعالات وردود الفعل التي برزت خلال الأسابيع الماضية ضمن تداعيات اغتيال رئيس الوزراء السابق الشهيد رفيق الحريري وما رافقها من تطورات في مقدمها بدء انسحاب الجيش السوري من لبنان؛ غير أنّ الواقع، يحتم للشروع في سعي حثيث وموضوعي وهادئ من أجل رسم ملامح جديدة للعلاقات السورية اللبنانية.

المصالح أقوى

هذه العلاقات هي قدر البلدين، وهي مستقبليهما الثابت، أما ما حصل ويحصل في هذه المرحلة فهو غيمة صيف. وإن كانت كثيفة وملبدة، وينبغي أن لا تحجب الواقع وأن لا تدفع إلى مسار يجافي

العطري: ينبغي تجاوز الانفعالات

انعقد في دمشق خلال شهر آذار/مارس الماضي اجتماع مجلس رجال الأعمال اللبناني السوري الذي تناول في التطورات الراهنة وانعكاساتها على الأوضاع الاقتصادية في البلدين. رئيس مجلس الوزراء السوري، ناجي العطري تحدث أمام وفد رجال الأعمال الذي زاره فقال:

"إن العلاقات اللبنانية السورية هي علاقات تاريخية قائمة على روابط أخوية وعائلية، لقد حصلت أخطاء ينبغي أن نتداركها، وتمازك الأخطاء لا يعني القضاء على العلاقات المشتركة بل تصحيحها. فهناك موضوع العمالة حيث كانت هناك شكوى من عدم تنظيمها، ولكن هناك أكثر من 75 ألف لبناني يعملون في سورية حيث أن قطاع الاتصالات والمعلوماتية في سورية يقوم على عاتق اللبنانيين وجلبهم من المهندسين والفنيين، ومن أصحاب الرواتب العالية نسبياً".

وأضاف العطري: "هناك لبنانيون لديهم استثمارات في سورية وفي قطاعات عدة، وهناك سوريون لديهم استثمارات في لبنان، لذا لا يجوز التأثير على هذه المصالح المشتركة نتيجة نفعنا من هنا أو انفعال من هناك، كما أن للقطاع المصرفي اللبناني دوراً حيوياً في تطوير القطاع المصرفي".

واعتبر رئيس مجلس الوزراء السوري أن على رجال الأعمال في البلدين مسؤولية عبثي في إقامة المشاريع المشتركة، وبإمكان إقامة منطقة تجارة حرة مشتركة، وينبغي استكمال خطوات إنشاء مصنع التبغ، وأشار أيضاً إلى إزالة التوائح السلبية للمسح

الترابطة. وختم: "الرغبة في إبقاء العلاقات الاقتصادية على زخمها موجودة لدى الطرفين وعيننا لتفعيلها، ولا يجوز أن نخشي بمصالح البلدين من أجل أخطاء ظرفية، بل علينا الانطلاق لتصحيح هذه الأخطاء وتنظيم العلاقات على أسس توازي مصلحة البلدين".

ومناطق سورية مختلفة. ويشار إلى أن السلطات السورية منحت مؤخراً إخصة فائقة لاصرف لبناني، إضافة إلى طلبات عدة تقدمت بها بعض المصارف اللبنانية الأخرى.

وأهمية التوسع المصرفي اللبناني باتجاه السوق السورية لا يمكن في نقل الرسائل والخبرة وصعب، بل أنه يجلب معه استثمارات خارجية، الأمر الذي يساهم بصورة أسرع في تطوير العمل المصرفي السوري ليجلب بدوره كقائمه للافتتاح الاقتصادي بصورة عامة ولجذب الاستثمار إلى مختلف القطاعات في سورية. وهذا، يجدر التوقف عند الرخصة المصرفية الثالثة التي منحتها السلطات السورية لأحد المصارف اللبنانية خلال الأيام القليلة الماضية وفي ظل الأجواء اللينة بين البلدين. وإن لب ذلك على شيء، فلماذا يدل على أن المصالح أقوى من كل الرياح السياسية التي قد تعصف من وقت إلى آخر، كما أنه يدل على أن الاقتصاد قادر على أن يصلح ما قد تشهده السياسة.

التبادل التجاري

أما على الصعيد التجاري، فإن إمكانات التعاون كبيرة ومتنوعة لا سيما بعد إلغاء معظم الاستثناءات المفروضة على بعض السلع، إضافة إلى أن البلدين يشارا تطبيق اتفاقية منطقة التجارة الحرة الكبرى. وبما لا شك فيه أن ثمة مجالاً لتطوير التبادل التجاري، حيث هناك سلع لبنانية قادرة على دخول السوق السورية وتلبية متطلباتها، وفي المقابل هناك سلع سورية يمكنها دخول السوق

الحية في كل من البلدين للعمل معاً وللجوار بعلاقاتية وهذه وبموضوعية واقعية لإعادة اللبء إلى مجاريها، وإعادة الحياة إلى الشرايين الكثيرة التي تربط بين البلدين. ومرة ثانية، لا بد من التركيز على المصالح، أي على العلاقات الاقتصادية القائمة بغية تطويرها وترسيخها "الجدار قبل الدار" مثل وأقعي ومؤكد، ورحم الله من قال قبل أكثر من 50 عاماً: "لبنان وسورية... هذه الواو" الكافرة.

الاتفاقيات المعقودة

وفي سبيل بدء علاقات جديدة بين البلدين، لا بد من الانطلاق من جملة الاتفاقيات الكثيرة المعقودة والبرمة بين البلدين في إطار المجلس الأعلى السوري اللبناني واللجان المنطقية عنه. فهذه الاتفاقيات لا بد من إعادة النظر فيها بتمعن بغية الإبقاء على المصالح وللزيد منها، وتعديل ما ينبغي تعديله. وثمة عدد من الاتفاقيات المعقودة يصلح أن يشكل إطاراً ملائماً للتعاون المشترك، لا سيما الاتفاقيات التي تم توقيعها أوائل هذا العام، والتي أزيلت كل العقبات الأساسية القائمة أمام التبادل التجاري، لا سيما لجهة إلغاء التوائح السلبية والإستثناءات التي كانت عاقلة.

غير أن الأهم من الاتفاقيات نفسها، هو تطبيقها ووضعها موضع التنفيذ لكي يتمكن القطاع الخاص في البلدين الاستفادة من تسهيلاتهما ومن حوافزها وإعاناتها. فلنأخذ على مجموعة الاتفاقيات أنها بقيت، وفي معظمها، حبراً على ورق، بحيث ظل التبادل والتعاون محكوماً بعلاقات سياسية طغى عليها في الغالب الطابع الشخصي من هنا أو من هناك.

وبما لا شك فيه أن الاتفاقيات، على أهميتها، تبقى من دون نتائج عملية ما لم تترجم على الأرض من خلال القطاع الخاص وغير مبادراته المختلفة، ولا بد في هذا الجبل من التأكيد على أهمية الدور الذي يمكن أن يلعبه القطاع الخاص في كل من البلدين، وأن تتوافر له التناخات الملائمة والظروف المناسبة من أجل تأسيس قاعدة من المصالح المتبادلة والمشاركة.

مجالات متنوعة

والواقع أن ما يميز البلدين للتعاون هي تلك المجالات الواسعة والمتنوعة لتعاون، والتي يمكن أن تشمل كافة النشاطات الاقتصادية.

فعلى صعيد الاستثمار، ثمة مجالات عدة لقيام مشاريع مشتركة في البلدين، شرط تأسيسها على أسس تجارية بحتة، وأن تنطلق من اعتبارات السوق، وإذا كان الاستثمار السوري متأخراً في لبنان بسبب الانفتاح الاقتصادي ومرونة التشريعات والقوانين، فإن الاستثمار اللبناني في سورية لا يزال متواضعاً وفي الإمكان تفعيله بعد أن تتمتع سورية من تحقيق المزيد من خطوات الانفتاح والتحرير والتسهيل على المستوى الاقتصادي، وهذه الخطوات مطلوبة ليس من أجل الاستثمار اللبناني بل من أجل الاستثمارات السورية والعربية والأجنبية. ولا شك في أن توفير المناخات المناسبة من شأنه أن يستقطب مشاريع مختلفة، إنتاجية أو خدمية، ترتكز على سوق مشتركة يجاوز تعدادها 20 مليون نسمة، كما ترتكز على التكامل بين البلدين في المزايا والخبرات والقدرات.

التعاون المصرفي

وعلى الصعيد المصرفي، فإن التعاون بين البلدين قائم منذ نحو عامين، وبدأ يوتوي ثماره، فقانون المصارف الخاصة في سورية سمح بإلغاء آلان بإيفاض مصرفين لبنانيين في سورية بأشرا العمل منذ أوائل العام 2004، كما بأشرا الانفتاح عبر فروعهما في مدن

البعض من حجم الودائع المصرفية السورية في لبنان من جهة، والزعزعة للبضائع السورية عبر مرفأ طرابلس من جهة ثانية، والطاقة الشرائية اللبنانية الكبرى في الأسواق السورية من جهة ثالثة... الخ.

ب - العلاقات الاقتصادية اللبنانية بين البلدين، وهي التي انبثقت من معاهدة التسقيف والتعاون التي أبرمها البلدان في العام 1994، وهذه الاتفاقيات والبروتوكولات الثنائية التي نظرت بالعشرات والتي تتناول حقولاً زراعية وصناعية وخدمية وتجارية مختلفة، تشكل العمود الفقري للاقتصاديين معاً، وإذا كانت ثمة تحفظات على بعض هذه الاتفاقيات الثنائية فإن إمكانية تعديلها أو حسن تنفيذها أو تحديثها أمر ميسور بالتفاوض والاتفاق بين الدولتين.

ج - اليد العاملة السورية التي ترتب منافع متبادلة بين البلدين والتي توفر للصناعة والزراعة اللبنانيين هامشاً مريحاً بسبب توفر اليد العاملة الرخيصة من جهة، وتوفر أيضاً للعمال السورية مجال امتصاص إنتاجي مريح طالما أن العدد يقلّز بمئات الألوف.

د - إمكانية إنشاء مشاريع اقتصادية مشتركة بين البلدين، وهذا الأمر منطقي ومطلوب في ضوء البُنى الجيد للاتصال المتوخ.

هـ - إمكانية تخصيص قطاعات فاعلة في الاقتصاد السوري ومساهمة الفخوات اللبنانية في حسن إنتاجية هذه القطاعات والإفادة من عواصمها.

أعلى نسبياً، غير أن التعاون الزراعي بين البلدين من الممكن أن يتوصل إلى اعتماد سياسة تكاملية تهدف إلى تنويع الأصناف انطلاقاً من أوقات الإنتاج (القطاف) لمواجهة مشكلة التشابه. ويقول رجل الأعمال اللبناني رلفة خديجة، وهو أكبر مستثمر زراعي في لبنان وفي سورية: "إنه من الصعب إنجاح تعاون زراعي في ظل الانتاج الكامل في جميع البلدان العربية انطلاقاً من اتفاقية تحرير التجارب التجاري. ويرى أن الحل هو في تكامل بين لبنان وسورية، أي "الخروج معاً إلى العالم".

إلى ذلك، ثمة مجالات تعاون متنوعة بين البلدين في مشاريع التصنيع الزراعي تتكامل بين وفرة الحصول السوري وخبرة البلدين في التصنيع وخبرة اللبنانيين في التسويق، لا سيما في بلدان الاغتراب التي تنتشر فيها الجاليات اللبنانية والسورية.

العمالة السورية

أما بالنسبة إلى العمالة السورية في لبنان التي كانت مثار شكوى مبالغ فيها أحياناً، فإنها تتحول إلى عامل إيجابي للجانبين إذا تم إخضاعها إلى اتفاقيات تحكم تنظيمها وتحديد أعدادها وموسمها. والقطاعات التي يسمح لها بتسويق العمالة السورية. صحيح أن العمالة السورية شكلت في بعض الحالات منافسة غير مشروعة لبعض شرائح العمالة اللبنانية، غير أنها لعبت دوراً في عملية إعادة الإعمار في لبنان وفي إحياء القطاع الزراعي. كما ساهمت في خفض كلفة الإنتاج الصناعي نظراً إلى تنفي أجور العمال السوريين مقارنة بالعمال اللبنانيين.

في المقابل فإن العمالة السورية تشكل مصدراً لتحويلات إلى الاقتصاد السوري تقدّر سنوياً بنحو مليار دولار على الأقل.

مجالات أخرى

ويضيق المجال على تعدد أوجه التعاون الممكنة بين البلدين بفعل التقارب الجغرافي وعناصر التنوع والتكامل، وإذا تم تنزيه العلاقات الاقتصادية عن السياسة والتسييس، وفي إطار اتفاقات ثنائية، فإنه من المهم التعاون في مجالات النفط البازر الطبيعي والغاز الكبريتاني، والاستفادة المتبادلة من الاتفاق لمقود على نهر العاصي والحقوق الممنوعة لكل من الجانبين، وغير ذلك من الأمور الكثيرة الكثيرة. ■

لم يكن الموضوع يوماً، لدى العملاء، متعلقاً بانسحاب سوري من لبنان وإنما بقصوب للعلاقة اللبنانية - السورية بعد أن انصرف بها وأساء إليها القسطنطين من الجانبين.

العلاقات اللبنانية - السورية تبقى فوق الجدل السياسي كله، ذلك لأنها محكومة بعدد من الاعتبارات التاريخية والجغرافية والقومية والسياسية التي قد تتغير بعض وجوهها أو تأثرها من دون أن تتغير أركانها الأساسية الواضحة.

والأهم من ذلك أن ثمة علاقات اقتصادية مصيرية وبورية حيائية متكاملة بين البلدين يجب أن تتواصل من أجل مصلحتهم معاً. ولعل وجود هذا الترابط الاقتصادي الثنائي بين البلدين تمثل في:

أ - العلاقات الاقتصادية - التاريخية التي كانت ولا تزال متواصلة من دون عوائق، وهذه العلاقات التي طورها القطاع الخاص في البلدين وحظيت برعاية تقليدية حكومية أثرت على المستوى الثاني والتبادل سواء لجهة الأسواق الاستهلاكية أو لجهة تهادية الصناعات الخفيفة أو لجهة التسهيلات التجارية شرقاً باتجاه الدول العربية أو غرباً باتجاه مرفأ بيروت وطرابلس، ولا نرى حاجة اليوم لفهم ما يتداوله

اللبنانية وتلبي احتياجات شريحة من اللبنانيين، وهنا لا بد من الإشارة إلى عمليات التسوق الواسعة التي يقوم بها اللبنانيون في سورية، وتلك التي يقوم بها السوريون في لبنان. وتشير إحصاءات شركة "غلوبل ريفند" المعنية بتنظيم إعادة ضريبة القيمة المضافة إلى غير المقيمين، إلى أن الإنفاق السوري على التسوق السياحي في لبنان يحتل مراتب متقدمة.

إلى ذلك يمكن للبلدين أن يحققا فوائد مشتركة من خلال عمليات التنازلات إلى البلدان العربية، ومن خلال عمليات إعادة التصدير عبر الاتفاق على التسقيف والتعاون بين المرافئ اللبنانية والسورية وخلق صيغ تكامل بينهما. ويبدل في هذا الإطار تنظيم عمليات النقل بين البلدين التي قطعت شوطاً بعيداً.

التعاون السياحي

إن العلاقات السورية اللبنانية الصحيحة قادرة على خلق تعاون ثنائي وإقليمي على الصعيد السياحي، وهو تعاون قائم في الإمكان تفعيله. فالسياحة اللبنانية بين البلدين كانت ناشطة على الدوام، حيث ينتقل بين البلدين سنوياً أكثر من مليوني شخص سوري ولبناني، مع الإشارة إلى أن القادمين السوريين إلى لبنان لا يتم استضافتهم ضمن إحصاءات الزوار. وهذا التبادل السياحي له مردود للبلدين لارتباطه بعمليات التسوق في كل منهما. غير أن هذا التعاون السياحي ينطوي على أفاق إضافية تشمل تشجيع الاستثمار السياحي في البلدين وتزويد المؤسسات السياحية السورية بالفخوات اللبنانية من خلال تنظيم دورات تدريب وتأهيل وتشمل التعاون في مجال السياحة الخارجية إلى البلدين ما يؤدي إلى قيام إقليم سياحي بينهما كانت بدأت خطواته الأولى التي ما زالت بحاجة إلى المزيد من التنسيق.

التعاون الزراعي

أما بالنسبة إلى التعاون الزراعي الذي كان على الدوام موضوع شكوى لبنانية من إفراق السوق المحلية بمنتجات زراعية سورية، فإنه يمكن النظر إلى هذا التعاون بمنظور مختلف، أي بمنظور إمكانيات التكامل بين البلدين. فسورية تملك إنتاجاً زراعياً كبيراً يفوق حجم الاستهلاك المحلي فيها، ويتمتع بأسعار متدنية بسبب سياسة الدعم وتدني أجور العمالة. أما لبنان فلهيد إنتاج زراعي محدود وذو كلفة



PATEK PHILIPPE
GENEVE

Calatrava Tradition



وقت العالم من باتيك فيليب.
240HU ذات الحركة
الآلية الفولاذية

أنت في حفيضة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية إلى الأجيال
القادمة... إلى أقرب الأحباء، الأقارب

المزود من المعلومات: باتيك فيليب إس إيه س.ج. ١٦٦٤ - ١٦٦١ جنيف ٧، سويسرا هاتف: ٨٨٤٢٠٧٠ (٤١٢٢) www.patek.com

الانعكاسات على الاقتصاد اللبناني الفساد موهونة بالتطورات السياسية



الواجهة البحرية في سويد

بيروت - إياد دبراني، زينة أبوزكي، رنا المصري

ليس من المفارقة القول أن اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري في 14 شباط/فبراير الماضي قد وضع نهاية لمرحلة من تاريخ الاقتصاد اللبناني يمكن تسميتها بمرحلة الحريري. فالحقبة التي شهدت إعادة إعمار لبنان وإعادة بناء الاقتصاد بعد حرب استمرت 15 عاماً، تمحورت وبصورة شبه كلية حول شخص رئيس الوزراء السابق الذي كان رمزاً وضمانة ورافعة للاقتصاد، وكان رجل رؤية ورجل قرار في آن.

أما الحقبة الجديدة التي يقف لبنان على عتيلها فهي، وحتى كتابة هذه السطور، غير واضحة المعالم، ومحفوفة بالخطار

والتحديات، وكل التوقعات في شأنها مشوبة بالحذر والترقب، من دون أن يعني ذلك أن المستقبل لا يحمل الآمال وربما الكثير منها. والمشكلة في غياب الحريري مزدوجة: مشكلة فقدان الشخص صاحب الرؤية للتكامل، وذي الحجم والدور الكبيرين على الصعيدين العربي والدولي، ومشكلة التفاعلات التي نتجت عن الجريمة الكرواء والتي أدت إلى نشوء أزمة سياسية حادة مرتبطة باستحقاق الانسحاب السوري من لبنان تحت وطأة الضغوطات الدولية المترافقة مع انقسام سياسي محلي مفتوح على كل الاحتمالات والسيناريوهات.

والسؤال لطروح اليوم هو: هل يمكن الاستمرار في الرؤية التي رسم ملامحها الأساسية ولفق الحريري ويشارك في تحقيقها؟ والسؤال الأكثر إلحاحاً هو: هل يستطيع الاقتصاد اللبناني مواجهة الخسائر اللاحقة به؟ وهل يتمكن لبنان من استعادة الثقة به والعودة إلى استقطاب الاستثمارات؟

❶ قبل التطرق إلى تحليل الفسائر والنخاض الاقتصادية الحاصلة والمتوقعة الناجمة عن الاغتيال وتداعياته، وقبل النظر في التوقعات المستقبلية، لا بد من القول أن للنحى الاقتصادي الذي بدأ في العام 2003 بات مهدداً بالانكسار. فعند العام 2003 دخل الاقتصاد اللبناني مرحلة جديدة ملموسة للاملاح تميزت بازدهار متمم في قطاعاته الأساسية واستعادة موقعه كمركز للتجارة والأعمال والسياحة والتسوق والخدمات والثقافة والتعليم. بل إن هذا المركز تعمّز في عدد من هذه المجالات نوعية وتنوعاً مقارنة بجميع البلدان العربية الأخرى. ولو قُضِ لهذه الأمور أن تستمر على نحو تصاعدي، لكان الاقتصاد اللبناني مرشحاً بقوة لتحقيق نمو متسارع في السنوات المقبلة، كما سيساعد، من دون شك، في التخفيف من عبء المالية العامة.

فعلى الرغم من التحفظ الذي يطبع عادة الدراسات والتقارير الصادرة عنه، فإن صندوق النقد الدولي كان يتوقع بقاء معدل النمو السنوي للاقتصاد اللبناني في حدود 4 في المئة على مدى السنوات المقبلة، وكذلك كان يتوقع انخفاض نسبة العجز في المالية العامة من 8,2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في العام 2004 إلى 5,8 في المئة في العام 2006. وكذلك أيضاً انخفاض نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي من 178 في المئة تقريباً في العام 2004 إلى 151,8 في المئة في العام 2007، إضافة إلى ارتفاع الاحتياطات الخارجية الإجمالية لدى مصرف لبنان إلى 13 مليار دولار تقريباً في العام نفسه.

أما توقعات مؤسسة "الايكو" نوميسيت أنطليجيس يونيت" فأشارت إلى أن نسبة النمو سترتفع إلى 4,5 في المئة في العام 2006، مع نمو في الصادرات إلى 2,2 مليار دولار وبقاء نسبة العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي في حال استقرار.

أي توقعات؟

أما اليوم، فإن هذه التوقعات وغيرها أصبحت بلا معنى حقيقي لها في ضوء الفسائر للباشرة وغير للباشرة التي تكثفتها الاقتصاد اللبناني والأوضاع السائدة منذ الرابع عشر من شهر شباط/فبراير الماضي وحتى كتابة هذه السطور (فترة 40 يوماً). ولما من يقدر بأن الفسائر الحاصلة لتاريخه تتجاوز المليار دولار، الأمر الذي ألغى على الأقل نسبة النمو المرتقبة للناتج المحلي الإجمالي لكامل العام 2005. غير أن هذه الفسائر قد تزداد وقد تنقص في ضوء طول أو قصر فترة الاستقرار والاوضاع.

من هنا، لا بد من نظرة جديدة لما هو عليه الوضع

• البناء والتشييد

من المعروف أن القطاع الخليجي يطغى على الاستثمار في القطاع العقاري الذي شهد تحسناً مطرداً في السنوات القليلة الماضية. ومما لا شك فيه أن هذه الاستثمارات مرشحة للجمود في الفترة الراهنة في انتظار وضوح الوضع السياسي، من دون أن ننسى أن رفيق الحريري بذاته كان جانباً أساسياً لاستثمارات الخلية في القطاع العقاري وفي الاقتصاد ككل. أما بالنسبة إلى مشاريع التشييد، فقد أشارت مصادر السوق إلى أن عملية تجهيز الشقق والقصور العائدة للخليجيين استعداداً لموسم الصيف قد توقفت بنسبة شبه تامة، فضلاً عن تباطؤ أو توقف ورش البناء التي كانت تعتمد كثيراً على العمالة السورية.

• السياحة

من الطبيعي أن يكون القطاع السياحي الأكثر تأثراً بالأوضاع الراهنة. وتشير التقارير إلى انخفاض حاد في حركة مطار بيروت بعد حصول جريمة الاغتيال، بعد ارتفاع بنسبة 17,4 في المئة في شهر كانون الثاني / يناير مقارنة بالشهر المماثل من العام 2004. كما أن نسبة الإشغال الفندقية التي كانت تراوح بين 60 و70 في المئة عشية الجريمة تمنت كثيراً إلى ما هو أقل من 25 في المئة كمتوسط عام. وهذا القدر يبدو أكثر حدة في نشاط الطامع لسيما في الوسط التجاري بعد أن تحول مسرحاً للظواهر والاعتصامات، علماً أن التأثر طاول المطاعم التي هي خارج الوسط أيضاً.



• القطاع المصرفي

يُعتبر القطاع المصرفي ركيزة أساسية للاقتصاد اللبناني ولبرنامج إعادة الإعمار الذي بدأ قبل 4 عاماً. وسجل القطاع نمواً سريعاً بين العامين 2001 و2004 بلغ نحو 12,3 في المئة للموجودات ونحو 11 في المئة للودائع، وبلغ حجم الموجودات المجمعة في نهاية العام 2004 نحو 67,5 مليار دولار والودائع نحو 34,6 ملياراً. ونظراً إلى قوته وتحصنه، فإن القطاع المصرفي واجه ضغطاً قوياً بعد وقوع الجريمة لكنه استطاع تلطف وامتنعاً عن انكسارها القوية المباشرة. وشهد القطاع موجة تحول في الإيداعات من البيرة إلى الدولار الأمر الذي رفع نسبة دولة الودائع من نحو 71 في المئة عشية الجريمة إلى ما بين 78 و80 في المئة منتصف آذار/مارس

الاقتصادي اليوم ولما يمكن توقّعه في المستقبل القريب والذي يعتمد بشكل أساسي على التطورات السياسية التي تتسم بالغموض ويقدّر غير قليل من المخاطر. وبغية تقييم الوضع الاقتصادي الكلي ومن ثم التوقعات المستقبلية وتالياً الفحركات للسياسات المطلوبة في المرحلة المقبلة، فإنه لا بد من تحليل ولو

موجز لوضع كل من القطاعات الرئيسية وما يمكن أن تواجهه في ضوء الأوضاع القائمة والمتوقعة. وينطلق هذا التحليل من الافتراض أن التداعيات السياسية لاختفاء الرئيس الحريري مستمرة وفي أفضل الحالات لبضعة أشهر وقد تمتد حتى نهاية العام الحالي. فكيف تبدو صورة هذه القطاعات؟

القطاعات الرئيسية

في ما يلي استعراض مكثف لأوضاع عدد من القطاعات الأساسية ولدى تأثيرها:

• الصناعة

زادت الصادرات الصناعية خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2004 بنسبة 44 في المئة مقارنة بما كانت عليه الفترة المماثلة من العام 2003. وبالنظر إلى التراجع الكبير في الطلب المحلي على كل السلع بما في ذلك السلع الاستهلاكية، فيُخشي على الصناعة أن تتأثر بالآتي: - تأثر مبيعات الصناعات التي تعتمد على السوق المحلية نتيجة لتراجع الطلب، علماً أن بعض هذه الصناعات لا تتمتع بالقدرات التنافسية الكافية - احتمال تأثر حركة التصدير برأ نتيجة لبعض تداعيات الأزمة الناتجة من الانسحاب السوري، فضلاً عن حصول اختلال في الإنتاج الصناعي بسبب الظروف التي قد تعرقل الوفود والكهرباء، وبسبب مخافة عدد كبير من العمالة السورية. - وشمه مخاوف من تباطؤ الاستثمار الصناعي نتيجة امتزاز الثقة، الأمر الذي ينعكس ببطء في توسيع القاعدة الإنتاجية.

• الزراعة

من المتوقع أن تتأثر الزراعة بتأثيراتها السلبية والأخر إيجابي، سلبياً، من خلال توقف برنامج أكسبورت بلاس لدى المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات لأسباب تتعلق بأوضاع المالية العامة، علماً أن هذا البرنامج الرامي إلى تشجيع

التصدير الزراعي، زاد من حجم هذا التصدير نحو 35 في المئة في العام 2004. أما إيجابياً، فربما تعود التطورات المستجدة بالمنفعة على القطاع الزراعي الذي كان يعاني من إغراق الإنتاج الزراعي السوري الذي يتعرض أن يتقلص حجمه في مثل هذه الظروف، علماً أن هناك تقديرات تشير إلى أن الصادرات الزراعية السورية إلى لبنان بلغت قيمتها بمعدل 400 مليون دولار سنوياً خلال السنوات الأربع الماضية.

توقعات مشجعة

على المدى المتوسط والطويل

الصناعة قد تراجعت بسبب تراجع الطلب المحلي

قطاع البناء: تريت وترقب

مؤتمر "باريس 2" فإن المرحلة الماضية شهدت تحسناً ملموساً في النتائج المالية العامة سواء لجهة تحسين الإيرادات أو لجهة انخفاض العجز وارتفاع الفائض الأولي.

ونتيجة لذلك، انخفضت نسبة العجز الإجمالي من 42,5 في المئة العام 2002 وصولاً إلى هدف واقعي لخفض العجز في موازنة العام 2005 إلى 25 في المئة مع الإشارة إلى أن الشهر الأول من العام الحالي شهد انخفاضاً في نسبة العجز الكلي إلى 20,8 في المئة.

غير أن الظروف المستجدة، يضفي أن تطيح بكل هذه التوقعات نظراً إلى الانخفاض المتوقع في الإيرادات العامة خصوصاً في إيرادات ضريبة القيمة المضافة بسبب تباطؤ النشاط الاقتصادي، يضاف إلى ذلك ارتفاع كلفة الدين العام بسبب ارتفاع الفائدة المحلية، وواجهة الاستحقاق في ظل الأوضاع القائمة فإن وزارة المال قد تضطر إلى رفع الرمود على الإصدارات الجديدة بهامش غير قليل من أجل استقطاب الاكتتابات الكافية. ولعلّ ما يهدد المالية العامة، بالإضافة إلى ما سبق استمرار الفراغ الحكومي ما يحول دون قدرة وزير المال لتسقيط على التأقلم ووضع التوجهات المالية الجديدة.

• التجارة الخارجية

تجارة لبنان الخارجية وضعية ميزان المدفوعات قد تكون عرضة للتقلبات جراء ما يجري أو يجري، فالتصدير سوف يكون تأثراً محدوداً مع فرضية عدم تأثر العلاقات اللبنانية - السورية وانعكاسها على حركة النقل عبر سبيل العراق. أما التخليق الأكبر فسيكون على الواردات التي ستخضع من دون شك تبعاً لتراجع النشاط الاقتصادي، إلا أن هذا الانخفاض المترقب في عجز الميزان التجاري، سيعتمد تأثيره النهائي على ميزان المدفوعات في ضوء للتدفقات الرأسمالية.

3 سيناريوهات

حقق الاقتصاد اللبناني نمواً قوياً في العام 2004 بلغ 5 في المئة حسب تقديرات صندوق النقد الدولي، وكانت جميع التوقعات في بداية السنة الحالية تشير إلى استمرار وتيرة النمو الجيد خلال السنة المالية، ويخو إلى 4,5 في المئة على الأقل، أما الآن ويعد كل ما حصل ويحصل، فإنه من المرجح أن يكون النمو ضعيفاً في أفضل الحالات وربما معدوماً، وستعتمد النتائج النهائية على أي حال على منحنى وتطور الأزمة السياسية التي تصف بلبنان منذ اغتيال الرئيس الحريري بحيث يمكن النظر إلى التطورات الاقتصادية المتوقعة في ضوء كل ما جاء أعلاه انطلاقاً من ثلاثة سيناريوهات تفتصر كل شيء، هي كالآتي:

السيناريو الأول: تطور الأزمة السياسية وتنشعب، تؤدي الخلافات المستعرة إلى تعطيل تشكيل حكومة جديدة ويؤدي ذلك في النهاية إلى قرار من قبل الحكم بتأجيل الانتخابات النيابية. يتأخر الانسحاب السوري من البقاع. تظهر خلافات داخلية مزيدة حول دور حزب الله وسلاحه. تتزايد الحوادث الأمنية ويكون

الماضي، أما بالمسبة إلى التحويلات إلى الخارج، فإن المعلومات تشير إلى أنها بلغت نحو مليار دولار أي ما نسبته 8 في المئة من إجمالي الناتج، مع بروز مؤشرات بأن للضي في التحويل إلى الخارج بات مستبعداً في الغالب.

من هنا فإن القطاع المصرفي عرضة للتأثر سلباً بآلاتي:

— تقلص هامش الربحية أقله في النصف الأول من العام نتيجة ارتفاع الفائدة على الليرة وتراجع نشاط التسليف سواء للشركات أو للأفراد نتيجة لتراجع النشاط التجاري ككل.

— في حال استمرار الأزمة لفترة أطول، تصبح المؤسسات والشركات عرضة لخصائر متنامية ما قد ينعكس سلباً على خدمة الدين وارتفاع نسبة المخاطر.

• الوضع النقدي

حافظ مصرف لبنان على سياسة استقرار سعر الصرف المعتمدة وذلك على حساب خسارته جزءاً غير قليل من الاحتياطي الخارجي بسبب تدخله في سوق القطع. ويبلغ هذا الاحتياط نهاية منتصف آذار/ مارس الماضي 10,03 مليار دولار أي بانخفاض قدره 4,4 مليار دولار مقارنة بمنتصف شهر شباط/ فبراير. مع الإشارة إلى أن البنك عزز احتياطه ببيع إصدار يورو بوند سيادي بقيمة 750 مليون دولار إلى المصارف التجارية، كما أن ودائع المصارف لدى البنك المركزي زادت بنحو 1,79 مليار دولار بين منتصف شباط/ فبراير ومنتصف آذار/ مارس، حيث أضيفت هذه الزيادة وهي بالدولار إلى الاحتياط.

وإذا كان الوضع النقدي مستقرًا بفضل إجراءات مصرف لبنان والتعاون الكبير الذي أبدته المصارف، فإن هذا الوضع يبقى عرضة للتقلبات في حال تفاقمت الأزمة، مع الإشارة إلى أن ما زاد من تكاليف هذا الوضع الارتفاع الحاصل في الفوائد على الليرة الذي له انعكاسات مباشرة على كلفة خدمة الدين العام.

• الوضع المالي

على الرغم من العراقيل السياسية التي منعت تنفيذ برنامج التصحيح المالي الذي قدمه الرئيس الحريري في

السياحة: انخفاض حاد في عدد نزلاء الفنادق

القطاع المصرفي: التحول من الليرة إلى الدولار





NOKIA 6630

جيل جديد.
طاقة جديدة.

رابط سريع،
شاشة فيديو حوية،
مستندات كبيرة بالبريد
كاميرا 3 mega pixel
استعماله بياقة السهولة



لمميزات تبيع على حدة



سند الاتصال عبر الفيديو PT-8



لوحة مفاتيح نوكيا 104520

NOKIA
CONNECTING PEOPLE



بهاء الحريري:

لنجل 13 نيسان

يوم الوحدة الوطنية والإعمار

أطلقت النائب بهية الحريري ورشة عمل لإحياء يوم 13 نيسان / أبريل كيوم للوحدة الوطنية في لبنان تحت شعار: "نستحق لبنان، نستحق رفيق الحريري، لبنان للجميع وفوق الجميع ولذا لنحياها، 13 نيسان 2005 يوم الوحدة الوطنية".

ودعت كل المؤسسات الاقتصادية والإعلامية والكشافة والأهلية والثقافية والرياضية والنقابية إلى المشاركة، وتأتي هذه المبادرة كخطوة من النائب الحريري، بالتعاون مع "سوليدير" وبلدية بيروت، والفعاليات الاقتصادية اللبنانية لاستكمال مسيرة الرئيس الشهيد وللتشريط الاقتصادي لتخفيف من حدة انعكاسات جريمة الاغتيال وتداعياتها على الوضع الاقتصادي.

وتهاوت مختلف الفعاليات مع الدعوة، وطُرح اقتراح لعقد مؤتمر لطرف التجارة العربية بهذه المناسبة في بيروت، كما أعلنت نقابة المطاعم بناء على اقتراح من رئيسها بول عريس إلى تقديم حسومات بمعدل 50 في المئة على الأسعار لتشجيع المواطنين للعودة إلى وسط بيروت، ومن جانبه أعلن نقيب اصحاب الفنادق بهار أشقر عن الاتفاق تمّ مع ممثلي شركات الطيران، لتقديم عروضات تخفيضاً كبيراً في الأسعار وتسهيل إعطاء تأشيرات الدخول للزوار العرب خلال هذه الفترة بهدف تشجيع السياحة إلى لبنان.

يجري بين كافة الأطراف الفاعلة في ضوء نتائج الانتخابات البرلمانية.

وهذا السيناريو هو الأفضل بين السيناريوهات المطروحة من الناحية الاقتصادية، ولكن حظوظه تبقى غير واضحة للعالم في ضوء المعطيات والتطورات الأخيرة، وهو يعني أن مرحلة الاختلال الاقتصادي تكون قصيرة نسبياً بحيث تبدأ الأوضاع بالعودة إلى طبيعتها بعد الانتخابات اللبنانية وقيل حلول فصل الصيف ويكون هناك أيضاً عودة للثقة وبدء مرحلة جديدة تكون على الأرجح إيجابية على نطاق الحركة والسياسات الاقتصادية. ■

بعضها حطيراً.

وهذا السيناريو الأسوأ يبدو أيضاً الأقل حظوظاً وواقعية لعدة أسباب منها بشكل خاص للمعطيات الإقليمية والدولية المحيطة بالوضع اللبناني، ونتأججه الاقتصادية على أي حال هي الأسوأ من حيث أنه سيؤدي إلى ضغط مستمر في سوق النقد واستنزاف متزايد للاحتياطي الخارجي، وخروج متنامٍ للودائع المصرفية في لبنان، وجمود في النشاط الاقتصادي يمتد إلى ما بعد فصل الصيف ويقضي على موسم الاصطياف، وسيعيد كل ذلك الاقتصاد اللبناني خطوات إلى الوراء ويؤدي إلى انكماش حاد في نسبة النمو ويزيد من صعوبة وضع المالية العامة بل ربما يخلق أزمة متفاقمة في هذا المجال.

سيناريو الحل الوسط: على الرغم من استمرار الخلافات بين الموالاة والمعارضة يتم تشكيل حكومة جديدة وتجري الانتخابات.

النيابية متأخرة بعض الشيء في ظل مراقبة دولية. تستفيد المعارضة من التأييد الشعبي ومن سير التحقيق الدولي في قضية اغتيال الرئيس الحريري ويكون هناك تغيير سياسي واسع النطاق. تتميز المرحلة حتى انتهاء الانتخابات النيابية بالتمركزات الشعبية وبعض الحواشي الأمنية. يستكمل الانسحاب السوري من لبنان قبل إجراء الانتخابات النيابية.

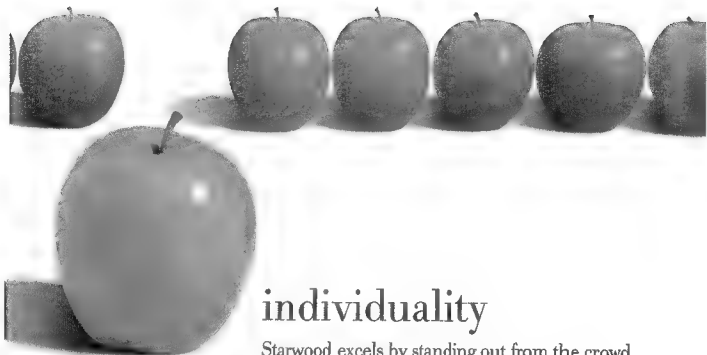
هذا السيناريو أو ما يشابهه من تطورات تؤدي إلى حل للأزمة وفهم واقع سياسي جديد في لبنان خلال فترة قصيرة نسبياً وقبل نهاية السنة الحالية على أبعد تقدير، ستكون أثاره الاقتصادية أقل إيداء. فتشكيل حكومة سياسية جديدة سيحدّ من المخاوف من حدوث فراغ دستوري، ويرشخ بعض الهدوء في سوق القطع رغم أن التجهيزات السياسية ستبقى على التوتر الكامن في السوق. ومن المفترض أن تتمكن الحكومة الجديدة من الإمساك بزمام الوضع المالي مع استبعاد توفّر الوقت أو الفرصة لمناقشة وأقرار الموازنة الجديدة ما يعني الاستمرار في اعتماد القاعدة الإثني عشرية، وتأجيل جميع المشاريع والبرامج الجديدة. وحيث أن الانتظار سيكون سيد الموقف ضمن هذا السيناريو، فإن مشاريع القطاع الخاص الجديدة وخصوصاً الكبيرة منها ستبناها وتُجّل أيضاً. وفي حال انتهاء الانتخابات النيابية قبل بدء فصل الصيف، فقد يكون هناك مجال لإنقاذ موسم الاصطياف رغم أنه سيتأثر بعدم قدرة السياح على اتخاذ قرارات المجيء إلى لبنان في وقت مبكر. ووفق هذا السيناريو، فإن استقرار الأوضاع السياسية بعد الانتخابات النيابية سيساعد على بدء عودة انتعاش الاقتصاد قبل نهاية السنة.

سيناريو الحلول السريعة: يُستكمل الانسحاب السوري من لبنان في شهر نيسان/ أبريل بحسب ما تطالبه الأمم للحددة وتسهيل الأمور باتجاه إجراء الانتخابات النيابية في موعدها تقريباً. ونتجّه الأوضاع السياسية إلى الاستقرار بسرعة على قاعدة حوار موع

المالية العامة:

التخوف من تراجع الإيرادات وارتفاع كلفة خدمة الدين

التدفّقات الاستثمارية في الانتظار



individuality

Starwood excels by standing out from the crowd.

With their brilliantly defined personalities and their singular presence in prime locations worldwide, our six acclaimed brands remain industry leaders. To make sure our hotels preserve their strong identities, Starwood Hotels & Resorts stays clear of brand saturation. To rise above the ordinary, contact the Starwood Real Estate Group at 800 914 6400 or development@starwoodhotels.com.



You're as (very) good as the company you keep.

STARWOOD
HOTELS & RESORTS WORLDWIDE, INC.



WESTIN

Top to Bottom, Left to Right: Sheraton Chicago Hotel & Towers, Illinois; Four Points by Sheraton San Francisco International Airport, California; The St. Regis New York, New York; Palace Hotel, California; W Chicago City Center, Illinois; The Westin Diplomat, Florida

العلاقات الاقتصادية السورية - اللبنانية

أزمة عابرة

انعكاسات مباشرة على السياحة والنقل والتجارة

في المئة؛ وهذه النسبة ستزداد في حال حدوث تطورات سلبية جديدة. فالسياحة بضاعة هشة قابلة للكسر والسياح في العالم لديهم بدائل كثيرة.

ولأن ما حصل هو حدث سياسي، فلا أرى جدوى سريعة من إقامة لجان سياحية مشتركة لتدارك الانعكاسات السلبية التي تترك آثاراً سلبية كبيرة على القطاع السياحي. نحن السوريون نعاني أما شديداً في نفوسنا. قبل 14 شباط / فبراير كنا نتعاون مع اللبنانيين لاستثمار خبراتهم في إنشاء وإقامة المطاعم في دمشق القديمة وحب، وتبادل الخبرات عبر إقامة دورات تدريبية وتأهيلية للسوريين في لبنان. وكانت العلاقات السياحية بين البلدين نشطة جداً وكنا نتوقع أن نصل إلى حدود التكامل. فاقمنا مثلاً شركة ناكسي جوي مشتركة بين طيران الشرق الأوسط والطيران السوري لتسويق العروض السياحية المشتركة في أوروبا. وطلبنا من وزارة السياحة اللبنانية إعفاء المجموعات السياحية الأجنبية من رسم الخروج (50 دولاراً) وهي في طريقها من لبنان إلى سورية عبر المطار. وعملنا لتوحيد الرسوم الجمركية بين البلدين ولتسويق المنتج السياحي المشترك. كنا نطمح سوية أن نحول إلى إقليم سياحي واحد.

لا أستطيع تقدير حجم الخسائر التي وقعت، فبمجرد زيارة أسواق دمشق وحب وحصص يظهر حجم هذه الخسائر، كما يظهر من خلال زيارة أسواق بيروت وطرابلس. قد نستطيع إحصاء تبادل الزوّار بين البلدين، ولكن يصعب معرفة حجم التسوق الذي يقوم به هؤلاء الزوّار وهو كبير جداً. هناك خسائر متبادلة على الصعيد التجاري، كما على صعيد ضيافة السياح والخنادق والمطاعم والمحال التجارية. فسيارات الناكسي السورية تتمتع حالياً عن الذهاب إلى لبنان خوفاً من المضايقات والأعمال الاستغرافية. المطلوب أن يبذل السياسيون دوراً لتهدئة الأوضاع، وأن يمتنع عن تهمة ككفاليات سياحية لبنانية وسورية لإيجاد مخرج لهذه الأوضاع الترددية، على قاعدة أن السياحة المتبادلة تعود بالنفع على البلدين. فمصلحتنا مشتركة وإقليمنا السياحي واحد. وامتنع من العقلاء في البلدين أن يتاندوا التهديدات والخطوات وترميم الأضرار الاقتصادية والسياحية التي وقعت؛ فالعلاقات الاجتماعية والتاريخية بين السياح لا يمكن فصلها. واعتبر أن مسؤولي القطاع السياحي في البلدين يستطيعون إصلاح العلاقات أكثر مما يستطيعه السياسيون.

جريمة اغتيال رئيس الوزراء اللبناني السابق الشهيد رفيق الحريري وما نتج عنها من تداعيات، ألقت بظلالها الثقيلة، وبصورة كبيرة، على وتيرة العلاقات الاقتصادية والتجارية والسياحية بين لبنان وسورية. وهذه العلاقات التي كانت تستغل معاهدة الصداقة والأخوة ومجموعة من الاتفاقات احتضنت تبادل تجارياً متنامياً وتجارة ظل يقوم بها تبادل الزوّار بالاتجاهين وبحجم يناهز الـ 2,3 مليون شخص؛ وحركة نقل بين دمشق وبيروت عبر نحو 1500 سيارة، وعمالة سورية كبيرة في لبنان تصل في حالات الذروة إلى نحو 700 ألف عامل، وتصدير زراعي سوري إلى لبنان يقدر بنحو 400 مليون دولار سنوياً؛ فضلاً عن تعاون مصري بين البلدين في عدد من المجالات، ويضاف إلى ذلك علاقات وأعدة في مجال النقل البري والجوي والطاقة والغاز والاستثمارات المشتركة حيث تقدر استثمارات اللبنانيين في مشاريع داخل سورية بنحو 300 مليون دولار.

دمشق: يارا عشي

❶ الاقتصاد والأعمال استطلعت آراء ثلاث فعاليات اقتصادية هم: رئيس اتحاد غرف السياحة السورية نشأت صناديقي، رئيس لجنة النقل البري والبحري والجوي والترانزيتي في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني د. عبد الرحمن العطار، والخبير الاقتصادي رئيس المكتب الاستشاري السوري د. نيهل سكر. وهنا الأجوبة.

صناديقي: انقذوا السياحة

رئيس اتحاد غرف السياحة السورية نشأت صناديقي قال: "بدأنا في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني بخطوات لتثقيف التسويق الإقليمي السياحي بين سورية ولبنان والأردن والعراق، واليوم، بعد جريمة اغتيال الحريري، أقيمت جميع الحجوزات السياحية بمناسبة ولم تعد للمكاتب السياحية



تستقبل حجوزات جديدة وهو أمر يترك أثره الكبير على أنشطة الخنادق والمطاعم والطيران والنقل والمواقع الأثرية. لذلك أتوقع أن يتراجع حجم المجموعات السياحية السنوي وقرره 950 ألفاً إلى سورية بحدود 60

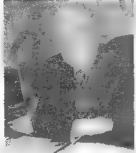


رئيس لجنة النقل الجوي والبحري والجوي والترانزيت في مجلس رجال الأعمال السوري اللبناني د.عبد الرحمن العطار قال: "العلاقات بين البلدين والشعبين كانت منذ قبل الاستقلال متميزة من مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية. اقتصادياً، كنا نملك سوية جمركاً واحداً ومركز إصدار واحد للعملة ومصالح مشتركة. وبعد الاستقلال توجه الاقتصاد في كلا البلدين باتجاه متباين، لبنان نحو

الاقتصاد الحر وسورية نحو اقتصاد موجه، وهو يتجه حالياً نحو الاقتصاد الحر. ومؤخراً نجحنا من خلال مجلس الأعمال المشترك في إزالة الكثير من العقبات الخاصة بالعلاقات الاقتصادية والتجارية، وفي مجال النقل والمصارف وكذلك في ما يتعلق بتبسيط الإجراءات لتنشيط التبادل التجاري. كنا سعداء بالأعداد الكبيرة من اللبنانيين الذين يزورون سورية للتسوق، وكذلك بالسوريين الذين يقصدون للناطق اللبنانية لقضاء عطلمهم وشراء بضائع لا تتوافر في الأسواق السورية. وبسبب تفاوت الرسوم الجمركية المطبقة بين البلدين توجهت سورية لإعادة النظر بعملية الإصلاح الاقتصادي إلى درجة السماح باستيراد الكثير من البضائع التي كانت تدخل بصورة غير نظامية. فسورية تشكل سوقاً كبيراً للبنان تضم 18 مليون مستهلك".

"واعتقد أن على رجال الأعمال في البلدين أن يرسوا نظرة بعيدة المدى لمرحلة ما بعد هذه الأزمة التي أرى أنها مؤقتة. فالمطلوب أن لا تبقى العلاقات الاقتصادية المشتركة أسيرة الانكسارات السلبية التي خلفتها. واعتقد أن اجتماع مجلس رجال الأعمال الأخير الذي عقد في دمشق أعطى فسحة من الأمل في إطار حوار صريح لإزالة الحواجز النفسية التي نتجت عن تصرفات لا تنم عن روحية وطبيعة الشعب اللبناني. ولجئنا كرجال أعمال أن نلعب دوراً لهذه الأوضاع وأن نعرض على السياسيين أن لا يمسوا بالاقتصاد المشترك، وأجئنا إعادة الثقة ونعمل الجوارح".

"أقول أن الحديث عن أن الاقتصاد السوري لا يستطيع العمل من دون المصارف اللبنانية هو كلام غير صحيح، فهناك بدائل أخرى كما أن جزءاً من ملكية المصارف في لبنان تعود لسوريين وبالنسبة لنحن اقتصاد مشترك. ما لاحظته بعد جريمة اغتيال الحريري أن الصادرات المتبادلة توقفت بصورة شبه كاملة، كما أن بعض السوريين سحبوا أموالهم من المصارف اللبنانية نتيجة صعوبة وصولهم إلى هذه المصارف فأتجهوا إلى المصارف الأردنية. نتمنى أن تعود الأمور إلى مجراها الطبيعي فعندما يتجه الناس إلى استخدام لغة الشراخ غيب اللطاف وتقتصر العلاقات الاقتصادية. كنت أتمنى من الفعاليات الاقتصادية أسوة بالفعاليات السياسية أن تظهر على شاشات التلفزة للتأكيد على أهمية التمسك بالعلاقات الاقتصادية".



من جهته، قال الخبير الاقتصادي وعضو مجلس المكتب الاستشاري السوري د. نهيل سكرو: "إن الإمكانيات الاقتصادية المتاحة للتعاون بين لبنان وسورية هي أكثر مما تم تطويره وتفعيله. الاستثمارات السورية

في لبنان وجدت منذ أواخر الخمسينات من القرن الماضي بالتزامن مع تطبيق قرارات التأميم في سورية. وحينها انتقل الكثير من الأموال السورية إلى لبنان وخرج العديد من الاقتصاديين السوريين وأصبحوا مع استثماراتهم جزءاً من الاقتصاد اللبناني. أما العملة السورية في لبنان والتي تصل في بعض المواسم إلى 700 ألف عامل، فهي تؤمن لسورية موارد بحجم مليار دولار سنوياً، وتخفف من أزمة البطالة فيها، إلا أنها توفر أيضاً للاقتصاد اللبناني قوة عمل رخيصة".

"وفي ما يتعلق بالعلاقات التجارية بين البلدين، نرى أنها ميزة للبنان أكثر منها لسورية، لأن السوق اللبنانية أصغر من السوق السورية الكبيرة حيث يصير لبنان بضائع عالية السعر والجودة، فيما تنهض سورية بضائع رخيصة إلى حد ما يستفيد منها بالداخل المحدود. وفي موضوع الأرصدة السورية في المصارف اللبنانية نلاحظ أن هذه المصارف شكلت مصامحاً آمناً للمستثمر السوري الذي ضعفت ثقته بالنظام المصرفي المحلي، كما حققت فوائد للمصارف اللبنانية. لذلك أقول أن المصارف اللبنانية استغانت كثيراً من فتح اعتمادات لسوريين، كما أن استثمارها في القطاع المصرفي في سورية أوجد منفذاً لاستثمار أموالها في سوق كبيرة كسورية".

"وتجدر الإشارة إلى أن البلدين لم يدرسا الإمكانيات الحقيقية للتكامل الاقتصادي بينهما، من الرغم من الاتفاقيات العديدة التي وقعت. وقد لاحظت أن مجلس رجال الأعمال المشترك انشغل كثيراً في متابعة التفاصيل الصغيرة ولم يعالج العلاقة بصورة استراتيجية شاملة".

"وفي مسألة التكامل، هناك تياران في لبنان الأول يدعو إلى التكامل مع الاقتصاد العالمي معاً بلدي، والثاني يدعو إلى التكامل مع الاقتصاد السوري، من وجهة نظري إن مصلحة لبنان أن يتجه للاعتماد على ذات أوله والتكامل مع سورية والعراق في إطار ما أسماه بالجبهة الاقتصادية الشرقية من خلال إقامة منطقة تجارة حرة تضم اتحاد جمركي، ولتذليل الحالات السلبية التي ظهرت بعد اغتيال الحريري اعتقد أن دور الاقتصاديين في البلدين هو دراسة التكامل بين البلدين ووضع أسس علاقات اقتصادية متينة ومستدامة. والمحافظة على العلاقة بينهما والخط للأمر بشكل أكثر توازناً. فالأزمة بين البلدين طارئة ولن تستمر أكثر من ثلاثة أشهر. ■

بعد قمة الجزائر: الهموم العربية تراوح مكانها

.....د. شفيق المصري.....

السورية تهاجم هذا القرار بقدر ما تهاجم تقرير لجنة تقصي الحقائق 2005، فقد شهدت بعض مظاهر التناقض الذاتي من جهة والتناقض الثنائي (بين الدولة والأخرى) من جهة ثانية والتناقض العام (بين إمكانات الدول ووعودها) من جهة ثالثة. إلا أن التناقض الذاتي الذي اضطر الأمناء العامين للجامعة العربية وللأمم المتحدة يختصر الوضع العربي والدولي في آن معاً.

فالأمين العام للجامعة الدول العربية والذي كان "يطرح" الصوت من أجل الإنقاذ المالي للجامعة التي نضبت مواردها أو تكاد، اضطر في خطابه في القمة أن يتحدث عن ضرورة مواكبة "العصر الجديد والنظام الدولي المختلف" وضرورة التعامل مع كافة المستجدات من "منطلق مسؤوليتنا كأعضاء في الجماعة الدولية". وهذا قول سليم مع أنه كان مسبقاً بملاحظات الأمين العام نفسه حول أسباب استعثار هذا النظام الدولي المختلف بالعرب وبقيضاهم.

وحرص الأمين العام للجامعة الدول العربية على القول أن مسيرة منطقة التجارة العربية الكبرى بدأت مع بداية هذا العام وأن العرب مدعوون إلى إطلاق الاتحاد الجمركي العربي من أجل استكمالها في موعد أقصاه في العام 2015 لكي يلاقي أو يتزامن مع منطقة التجارة الحرة للمتوسط في العام 2010 واستكمال المشروع الشفوي الأوسط الذي تحثت عنه الرئيس بوش مع العام 2013.

ولا يصح انتقاد الأمين العام على هذه الدعوات المتنافسة مع أن أهل البيت أدركوا بالذات فيه. كما لا يصح التقليل من أهمية النداء الذي أطلقه من أجل تحقيق كل ذلك والذي جعله رهناً بشرطين مسبقين: الإرادة السياسية العربية والوفاء بالالتزامات المالية اللازمة.

تلخيص التناقضات

أما الأمين العام للأمم المتحدة، فقد كان المتحدث الوحيد، ربما، عن مسألة اغتيال رئيس الوزراء اللبناني السابق رفيق الحريري وعن ضرورة إجراء تحقيق أشمل حول هذه الجريمة. والواقع أن هذا الطلب ورد في التقرير الذي رفعه إليه رئيس فريق تقصي الحقائق بعد ساعات قليلة؛ ويُتظَن أن يستجيب له مجلس الأمن الدولي.

أثنا ما يتعلق بالأمور الأخرى فإن خطاب الأمين العام للأمم المتحدة لم يخلُ من بعض التناقض الذاتي. وهو، وإن كان غير مسؤول عن مسببات هذا التناقض، يحاول أن يضيّق المسافات بين أطرافه المتباينة. فهو أعلن، نقلاً عن حديث أجراه مع الرئيس السوري، أن سورية بصدد تنفيذ القرار 1559 فيما وسائل الإعلام

السورية تهاجم هذا القرار بقدر ما تهاجم تقرير لجنة تقصي الحقائق 2005، فقد شهدت بعض مظاهر التناقض الذاتي من جهة والتناقض الثنائي (بين الدولة والأخرى) من جهة ثانية والتناقض العام (بين إمكانات الدول ووعودها) من جهة ثالثة. إلا أن التناقض الذاتي الذي اضطر الأمناء العامين للجامعة العربية وللأمم المتحدة يختصر الوضع العربي والدولي في آن معاً.

فالأمين العام للجامعة الدول العربية والذي كان "يطرح" الصوت من أجل الإنقاذ المالي للجامعة التي نضبت مواردها أو تكاد، اضطر في خطابه في القمة أن يتحدث عن ضرورة مواكبة "العصر الجديد والنظام الدولي المختلف" وضرورة التعامل مع كافة المستجدات من "منطلق مسؤوليتنا كأعضاء في الجماعة الدولية". وهذا قول سليم مع أنه كان مسبقاً بملاحظات الأمين العام نفسه حول أسباب استعثار هذا النظام الدولي المختلف بالعرب وبقيضاهم.

وحرص الأمين العام للجامعة الدول العربية على القول أن مسيرة منطقة التجارة العربية الكبرى بدأت مع بداية هذا العام وأن العرب مدعوون إلى إطلاق الاتحاد الجمركي العربي من أجل استكمالها في موعد أقصاه في العام 2015 لكي يلاقي أو يتزامن مع منطقة التجارة الحرة للمتوسط في العام 2010 واستكمال المشروع الشفوي الأوسط الذي تحثت عنه الرئيس بوش مع العام 2013.

ولا يصح انتقاد الأمين العام على هذه الدعوات المتنافسة مع أن أهل البيت أدركوا بالذات فيه. كما لا يصح التقليل من أهمية النداء الذي أطلقه من أجل تحقيق كل ذلك والذي جعله رهناً بشرطين مسبقين: الإرادة السياسية العربية والوفاء بالالتزامات المالية اللازمة.

تلخيص التناقضات

أما الأمين العام للأمم المتحدة، فقد كان المتحدث الوحيد، ربما، عن مسألة اغتيال رئيس الوزراء اللبناني السابق رفيق الحريري وعن ضرورة إجراء تحقيق أشمل حول هذه الجريمة. والواقع أن هذا الطلب ورد في التقرير الذي رفعه إليه رئيس فريق تقصي الحقائق بعد ساعات قليلة؛ ويُتظَن أن يستجيب له مجلس الأمن الدولي.

أثنا ما يتعلق بالأمور الأخرى فإن خطاب الأمين العام للأمم المتحدة لم يخلُ من بعض التناقض الذاتي. وهو، وإن كان غير مسؤول عن مسببات هذا التناقض، يحاول أن يضيّق المسافات بين أطرافه المتباينة. فهو أعلن، نقلاً عن حديث أجراه مع الرئيس السوري، أن سورية بصدد تنفيذ القرار 1559 فيما وسائل الإعلام

للمخالفه؟ ومن بينه ومن ثم يتخذ هذا الإجراء كما هو مفروض؟
أما أن يقتصر الأمر على القيود الذاتية للدول، فإنه لن يكون
فاعلاً كما هو واقع الأمر حالياً.

أما بعض من مواضيع الإصلاح الأخرى كشكلية هيئة متابعة
تتخذ القرارات الدولية والإفادة من مشاركة المجتمع المدني
والاعتراف بسياسات الإنصاف والعدالة... إلخ، فإنها كلها وردت في
بيان القمة على سبيل البيان الإنشائي ليس أكثر، هذا مع العلم أن
الجامعة العربية ذاتها غير قادرة على إنشاء بعض المؤسسات
الإقليمية التقدمية، إذ لم تكن الدول العربية ذاتها اعتمدت مثل هذه
للمؤسسات.

ولعل موضوع "محمكة العدل العربية" والذي ورد أصلاً في
صلب دستور الجامعة للعام 1945، خير شاهد على إبعاد أو إبتعاد
أصحاب القرار العربي عن مثل هذه الهيئات منذ عقود متجددة.

تحديات تواجه الإصلاحات

ولا بد من التسليم أن ثمة تحديات خطيرة تواجه هذه
الإصلاحات ذاتها ومنها:

- الظروف الإقليمية التي يمر بها الشرق الأوسط بشكل عام،
والتي تتمثل بالتجاذبات القائمة بين بعض الدول العربية وبعضها
الأخرى في سياساتها وبالأزمات التي تتعرض لها المنطقة في ملفاتها
الساخنة، ويكمن أن تبدأ بالملف النووي الإيراني، والملف العراقي،
والملف الفلسطيني والملف السوري - اللبناني، والملاحظ أن هذه
الملفات كلها لم تصل بعد، إلى أي نوع من الاستقرار المريح، ولكنها
مفتوحة على اعتبارات وأوضاع لا تخلو من الخطورة، وبذلك فإن
الحديث عن المشاريع المستقبلية يبدو بعيداً نسبياً إلى أن تستقر
هذه الملفات الشرق أوسطية الساخنة.

- الظروف الدولية، ذلك لأن الإدارة الأميركية في وايتها
الثانية، تبدو ناشطة على أكثر من صعيد؛ فهي ملتزمة النهج العام
الذي رسمه لها المناطرون الذين ينتمون إلى التيار للتشدّد ذاته
الذي تحكم بهذه الإدارة خلال ولايته الأولى، وهي، بالتالي نجحت
في عقد شراكة مريحة مع أوروبا من ناحية كما حصلت على اتفاق
على مصالح مع روسيا من جهة أخرى. وهي تنتظر الحصاد الآن
على مستوى الشرق الأوسط الكبير بما يشمل ذلك من أطر
الاستثمارات والسيارات الأميركية - الأوروبية للفرجة.

- الظروف الداخلية للدول العربية ذاتها، وهذه الظروف التي
تضع الأنظمة السياسية لدى هذه الدول كافة في سياق الدفاع عن
النفس حيال اتهامات الفخار والتحديتات الداخل في أن معاً.
- ولا يخفى ما للحمل الإسرائيلي من خطورة واختراق؛
ويتعمل هذا الاختراق في عهد غير قليل من الدول العربية، مع أنه
يخفى دورها عديدة بغير تدبير سياسات بعض هذه الدول في سياق
يبدأ بتكليف العلاقات الاقتصادية وينتهي بإحجامها الاتصالات
الدبلوماسية مع إسرائيل. ومن الواضح أن المشاريع الشرق
أوسطية تشكل احتواً قوياً للمشاريع أو للآثار القومية العربية
التي يصار إلى تخفيفها بشكل متدرج ولكنه متواصل.

التفاعل مع أوروبا

وعلى الرغم من عدم أمكن القمة من تحقيق المشاريع التي
طرحتها، وعلى الرغم من التحديات للمشاريع التي تواجه هذه
القمة، فإن التفاعل بفضي بتجديدات ثلاث إشارات لهذه القمة:
- محاورها، للمرة الأولى، التفاعل مع الجهات العالمية الأخرى
ولاستيعابها مع الجانب الأوروبي، ذلك لأن هذا التفاعل ضروري الآن
أكثر من أي وقت مضى سواء على صعيد مسألة حوار الحضارات،

أو على صعيد توثيق التعاون الأوروبي - المتوسطي، أو على صعيد
تبادل الآراء والخدمات والوافاق من أجل إدخال جامعة الدول
العربية إلى حلقة العلاقات الدولية الفاعلة.

- محاولتها مواكبة موجة التحديث بما ينسجم مع متطلبات
القرن الواحد والعشرين وذلك على أكثر من صعيد متاح. وأعلنت
الجامعة تصميمها في "مواصلة الجهود الرامية إلى التطوير
والتحديث لمسيرة التطورات العالمية المتسارعة ومواصلة بناء
مجتمع عربي متكامل في موارده وقدراته وتحقيق التنمية الشاملة
الاستدامة..."

لأن هذه المحاولة لا تؤدي ثمرها ما لم تتجسد برنامجاً
زويوياً شاملاً بالتنسيق والتعاون مع المنظمات الدولية المتخصصة
من جهة، ومع الدول - ولا سيما الأوروبية - من جهة مكثفة.
وإذا استطاعت جامعة الدول العربية أن تعطي لهذا الموضوع
من التحديث والواكبة العصرية، حقاً ملموساً، لم نقل بمرحوقاً،
من التزاماتها ستبقى موهماً السياسية تراوح مكانها وموهماً
الاقتصادية - التقنية - التحديثية في عالم الغيب أو الإهمال.

- ولعل إصرار البيان الختامي للقمة العربية على تفعيل
للمجتمع المدني العربي وإمكانية التفاعل معه بشكل الالتفاتة النوعية
المهمة لهذه القمة؛ ويتناول هذا الإطار، تمكين المجتمع المدني من
المشاركة في نشاطات الجامعة ومؤسساتها وتعزيز للمؤسسات
الديموقراطية وترسيخ قيم المواطنة وترقية حقوق الإنسان ورفض
كل أشكال التمييز ضد المرأة... إلخ. ولكن هذه الالتفاتة على
أهميتها غير كافية إن لم تقترن بالآليات القانونية لدى كل دولة
عربية من جهة وبالآليات القانونية أيضاً لدى الجامعة
نفسها.

فضايا بلا مواعيد

وحال ما تقدم، لا بد من الإشارة إلى بعض الملاحظات،
إلى الأسلوب الذي اعتمدته القمة العربية لم يعد مفعلاً لهذه
الالتزام؛ فاليان الختامي ذكر عدداً من القضايا التي اعتبرها مهمة
وضروية ثم كلف الجلس الاقتصادي والاجتماعي بمتابعتها من
دون أية حدود زمنية، ولا وسائل تقنية، ولا لائحة للأولويات، ولا
أي ضابط آخر. وهذه القضايا تتعلق بأمور مصيرية للعالم العربي
بأكمله مثل التجارة العربية البينية والتكامل الاقتصادي العربي
والتنمية الصناعية والزراعية... إلخ.

- إن الموقف الذي اعتمدته القمة العربية حيال بعض القضايا
العالمية لم يعد مفعلاً أيضاً لهذه التحديثية؛ فاليان الختامي أكد على
سبيل المثال، الجهود الدولية على أحصاء البيئة، وأكد الجهود
الدولية الرامية إلى خفض معدلات الفقر والجوع وتعزيز النمو
الاقتصادي للدول النامية... إلخ. ولم يتفطن البيان في موازنة هذا
التأييد إلى التزام محدد وملوم.

- إن الاستجابة لتطلعات حقوق الإنسان والديموقراطية
وحكم القانون والإصلاح السياسي لم تكن... إلخ، لم تكن على
المستوى المطلوب أيضاً. وهنا يجب التمييز بين أمرين أساسيين،
حاجة المجتمع السياسي العربي إلى مثل هذا الإصلاح من جهة،
ومحاولة استغلال هذه الموجة اصطلاحاً من إدخال "الديموقراطية"
و"الإصلاحات" الدول الشرق الأوسط الكبير من جهة مقابلية، فإذا
كانت الثانية ذات مقاصد خارجية وأهداف استقلالية، فإن الأولى
أي الحاجة إلى الإصلاح والديموقراطية لا يجوز أن تنوَق.
هذا مع التأكيد على أن ثمة ترابطاً حكيماً بين الديمقراطية
والتنمية والسلام، وهذه المعادلة الثلاثية لا يصح اجتزائها ولا
تحريفها ولا تخفيف أي ركن من أركانها.

شبكة الهاتف المتحرك



موبايلي

الجديـدة في المملكة



مها بريقي: غير افاق التواصل

اتحاد الفنانين

رئيس بنك الشرق عبد العزيز الغرير: "التجارة الحرة" مع أميركا تهدد مصارف الإمارات

حاوره: فيصل أبو زكي و مروان النمر

رغم ثقته بمئاته القطاع المصرفي الإماراتي وبقدرة بنك الشرق على مواجهة المتغيرات المحلية والإقليمية، إلا أن الرئيس التنفيذي للبنك عبد العزيز الغرير، لا يخفي قلقه من الانكسارات السلبية لاتفاقية التجارة الحرة بين دولة الإمارات العربية المتحدة والولايات المتحدة الأميركية التي بدأت المفاوضات بشأنها مؤخراً.

وعبر الغرير في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال"، عن إرتياحه للنتائج القياسية التي حققها بنك الشرق، مشدداً في الوقت ذاته على صوابية السياسة المحفظة التي يعتمدها، وعلى الطموحات الكبيرة التي يرسمها للبنك.

وعبد العزيز الغرير المتحدث من عائلة تجارية عريقة في الإمارات، يعتبر أحد رموز القيادات الشابة الدينامية في الامارات، وهو تمكن خلال فترة وجيزة من رسم هوية متميزة لبنك الشرق الذي تسلم قيادته من والده، فألى جانب كونه المصرف الأول المملوك بالكامل من القطاع الخاص، تميز بنك الشرق بسياسة محافظة من جهة، وبقدر كبير من بالديناميكية والابتكار والفعالية على مستويات الرؤية والادارة والخدمات والتسويق واستخدام التقنية الحديثة من جهة أخرى.

واعتبر أن: "سوق الامارات تنمو؛ والبنوك تلطف ثمار هذا النمو على حسب اجتهاده وفلسفته واستراتيجيته"، متوقفاً استمرار وتيرة النمو خلال العامين الحالي والمقبل، ويعدّها نكلاً حاداً حديثاً.

■ الأميركيون قادمون... ■

Ⓜ أشار بدء المفاوضات لترقيع إتفاقية تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأميركية، سؤالاً كبيراً هو: هل البنوك الوطنية جاهزة للتعامل مع مغايل هذه الإتفاقية؟ يجيب الغرير: "نحن نطالب باستمرار السوق أمام المصارف المحلية أولاً والسماح لها بالتوسع داخل البلد من خلال إزالة القيود الموجودة مثل تحديد عدد الفروع الجديدة التي يمكن فتحها كل عام وعدد منافذ الصراف الآلي (ATM) مثلاً". وهو يعتبر أن النمو الاقتصادي والمُزدهر للعمرايين اللذين يشهدهما يتطلبان فتح 10 فروع كل عام وليس فرعين أو ثلاثة.



موظفين وهو ما حدث في كلٍّ من بولندا والمكسيك، حيث أصبحت المصارف الأميركية تملك حصة كبيرة من القطاع

■ تنوع مصادر الدخل ■

وحول استراتيجية عمل بنك الشرق، يقول الغريون إن هناك ثلاثة مستويات من السياسات الهادفة إلى تحقيق نمو ثابت ومستدام في أعمال البنك وأرباحه. يحتل المستوى الأول في تنوع مصادر الدخل والأرباح وعدم الارتكان إلى مصدر واحد، ويقولون "إن نمو أرباح بنك الشرق ليس ناجماً فقط عن النشاطات الأساسية (Core Business) كالإقراض، فمخلفتنا تتوزع بين الفوائد وبين الرسوم والعمولات بنسبة 50 في المئة لكل منها". ويشهد على أن ما يميز البنك هو قدرته على جني نصف إيرادات التشغيلية من الرسوم والعمولات على الخدمات المقدمة للعملاء، وهي من النسب الأعلى بين المصارف الخليجية. وأشار إلى أن البنك يخضع لامتحان شهري من قبل الزبائن، "الذين قد يجذبون التعامل معنا أو يجمعون من ذلك إذا كانت خدماتنا لا تقدم لهم القيمة المضافة المطلوبة".

■ تنوع محفظة الإقراض ■

المستوى الثاني، كما يقول الغريون، يتمثل في التوزيع العادل لمحفظة الإقراض بين قطاعات التجارة والشركات وكذلك بين القطاعات الاقتصادية المختلفة. ويتم ذلك من خلال تحديد سقف معين لتمويل أي نشاط أو قطاع مهما بلغت ربحيته وإمكانات نموه في فترة معينة. ولا يمكن القبول بأن يستأثر أي قطاع أو نشاط بنسبة مالية من محفظة القروض. ورغم نجاح البنك في تنوع إيراداته والخاطر التي تنطوي عليها قروضه واستثماراته، ينفي الغريون أن يكون البنك قد وصل إلى "حالة مثالية"، ويضيف: "كل عام معياره الخاص لتحديد سقفوف التمويل، حسب نمو القطاعات الاقتصادية. فلو وجدنا أن القطاع العقاري يشهد نمواً كبيراً، نرفع سقف التمويل، ويتم تخفيض هذا السقف عند ظهور مؤشرات على تراجع القطاع. ويشهد على أن: "التنوع والمرونة في تحديد سقفوف الإقراض يهدفان إلى حماية البنك والعملاء من أي تذبذب يصيب

اتفاقية التجارة الحرة مع أميركا:

● نطالب بمهلة 10 سنوات لتطبيق الاتفاقية على القطاع المصرفي

● فليجروا السوق المحلية أمامنا أولاً ومن ثم أمام المصارف الأميركية

مع أميركا، والخطوة تكمن في أن أي مصروف أميركي سيُعامل معاملة المصروف الوطني، وبالتالي فهو قادر على دخول سوق الإمارات وإدارة عملياتها فيها من مقعده في نيويورك من دون أية قيود.

■ ... وسنصبح موظفين ■

"نطرتي إلى اتفاقية التجارة الحرة بين الإمارات وأميركا، تمتد إلى مئة سنة من الآن، وإلى مدى تأثيرها على القطاع المصرفي الإماراتي وعلى موقعنا من المنافسة العالمية خلال القرن المقبل"، بحسب الغريون. موضحاً أنه ليس لديه خوف كبير على قطاع صيرورة التجهئة بسبب صعوبة انتشار المصارف العالمية بسرعة داخل السوق الإماراتية. "لكن خوفاً الأكبر هو على قطاع الشركات (Corporate Banking) حيث الدخول إليه أسهل بكثير، إذ يستطيع أي بنك أميركي أن يدخل السوق من خلال ثلاثة أو أربعة أشخاص يقدمون الاستثمارات والخدمات. فالمنصب يقع في نيويورك، وكل ما عليهم القيام به تسويق منتجاتهم وبيعها داخل السوق الإماراتية".

إلى ذلك الخوف، يضيف الغريون هاجساً أكبر، وهو إمكانية تملك المصارف الأميركية العملاقة للمصارف الإماراتية، قائلاً: "إذا رأت هذه المؤسسات العالمية أن القطاع المصرفي الإماراتي مغري ويشكل فرصة للنمو بالنسبة لها، فقد تقرّر دخول السوق عن طريق شراء مصارف محلية قائمة. فيأتون إلى بنك الشرق على سبيل المثال، ويقولون لـ عبد العزيز الغريون: كم يساوي بنكك؟ 10 مليارات دولار؟ نتفحص... ونتحول بالتالي من أصحاب بنك إلى

الدخول إلى الخليج عبر نيويورك

يعتبر البعض أن الحل أمام المصارف الإماراتية لمواجهة أي هجوم محتمل للمصارف الأميركية على السوق المحلية، يتمثل في تكبير حجمها عن طريق التوسع إقليمياً. عبد العزيز الغريون الذي يوافق على هذه النظرية من حيث المبدأ، يعتبر أن العبارة في التنفيذ: "فالتحديث بدور عن عملة خليجية موحدة، وعن مصرف مركزي خليجي واحد، وعن سياسة مالية خليجية واحدة، وفي المقابل، ما زال هناك تردد في فتح الأسواق أمام المصارف الخليجية الأخرى، ربما إذا وقعت الدول الخليجية كافة، إتفاقيات تجارة حرة مع الولايات المتحدة الأميركية، عندما يستطيع أي بنك خليجي فتح فرع في نيويورك ومن ثم الدخول عبره إلى الأسواق الخليجية".



معنى ملك الشرق



مكاسب مع مؤسسة الخليج للاستثمار

أطلق بنك الشرق ومؤسسة الخليج للاستثمار (GIC) شركة جديدة تدعى "مكاسب"، يمحور نشاطها حول إنشاء وإدارة وتسويق صناديق الاستثمار للمهيكلة وفق ستراتيجيات متعددة، على أن يكون بنك الشرق المدير الاستثماري للمحفظة، وتتولى مؤسسة الخليج للاستثمار حضانتها وإدارتها المالية، وتم الترخيص للشركة الجديدة من قبل مؤسسة نقد البحرين وبنك الإمارات المركزي.

هذا القطاع أو ذلك، فلو حدثت هزة أو ركود في القطاع العقاري مثلاً، يكون البنك قادراً على استيعاب تأثيراتها السلبية ومصرها في حدود معينة.

ويتابع أن سياسة التنوع والمحافظة تطبق أيضاً في اختيار العملاء فتم التركيز على إقراض المؤسسات التي لديها تنوع في أعمالها، ولديها مصادر دخل وتدفقات نقدية من أنشطة مختلفة. ما يمكنها من الوفاء بالتزاماتها في حال تراجع أو احتراز أحد القطاعات التي تعمل فيها. واعتبر أن ذلك هو الضمانة الحقيقية للوفاء بالقرض وليس الضمانات المينية.

وقال الغريو: أن تحديد قدرة البنك والعملاء على تحمل الهزات والركود في أي قطاع تستند إلى منهجية علمية من خلال إجراء اختبارات دورية لحساسية المحفظة الإراضية تجاه التطورات الاقتصادية. ويتم بناء على تحليل النتائج تعديل سياسات الاقراض.

وفي سياق متصل يقول الغريو: "نحن الآن أكثر صرامة في تصنيف العملاء المتخلفين عن السداد. فسابقاً، وعلى مستوى القروض الشخصية تحديدًا، كنا نصنف العميل متعزراً إذا تخلف عن السداد لعام كامل. أما اليوم، فإن هذه المدة انخفضت إلى 120 يوماً. كما أن تصنيف القروض التجارية يخضع للكثير من الشدة والصرامة مقارنة بما كان عليه في السابق".

مؤكد أن هذه السياسة المشددة يمكن تطبيقها في الأوقات الجيدة، كمثل المرحلة الحالية التي تعمقها سوق الإمارات. ولكن في الأيام الصعبة يستحيل ذلك بعد أن يقل الدخل.

تعزيز الاحتياطات

أما المستوى الثالث من السياسات المتعددة فيقول عبد العزيز الغريو أنه يتطلع بتعزيز الخصصات بشكل مستمر من عام إلى آخر. فنحن لدينا مخصصات عامة تبلغ حالياً نحو 2 في المئة من مجمل القروض. وتبلغ قيمة هذه المخصصات نحو 825 مليون درهم مقابل ديون متعثرة بقيمة 463 مليون درهم، أي أن نسبة التغطية تبلغ 180 في المئة. ويضيف أن البنك يسعى دائماً إلى تعزيز قاعدته الرأسمالية

مستفيداً من النمو للتواصل في الأرباح ويضيف: "إن أرباحنا الصافية للعام 2004 بلغت نحو 751 مليون درهم، وزعنا منها 45 في المئة على المساهمين وتم تحويل النسبة الباقية لتعزيز الاحتياطي والموارد والقاعدة الرأسمالية للبنك".

التطوير بدل التوفير

لا شك أن نمو السوق يفرض طرح خدمات جديدة من قبل المصارف، فحتى الماضي كانت البنوك تطرح بعض الخدمات المصرفية المبتكرة لكن الزبائن لم يكونوا جاهزين لتقبلها. أما اليوم، فإن البنوك جاهزة والزبائن يطالبون بالمزيد من الخدمات. وأبرز مثال على ذلك، أننا لو طرحنا عليهم صندوقاً للاستثمار في الأسهم المحلية قبل خمسة أعوام، لرفضوه رفضاً قاطعاً مؤكداً أنهم لا يستثمرون إلا في بورصتي نيويورك ولندن. أما الآن، فاصبح الأمر معكوساً حيث يفضل معظمهم الاستثمار في الصناديق الخليجية. لافتاً إلى أن هذا التوجه نحو سوق الأسهم المحلية يعود بشكل كبير إلى حركة الإصدارات الأولية التي تمت خلال الأعوام الأخرين، "وذلك بعد أن اقتنع الناس بفكرة طرح شركاتهم للإكتتاب العام بعد طول تردد".

ويتابع الرئيس التنفيذي لبنك الشرق، الإمارات تشكل حالياً ثاني أكبر اقتصاد في العالم العربي من حيث حجم الناتج المحلي، والنمو الذي تشهده مرشحاً للاستمرار. وعندما يكون هذا الزخم موجوداً، فمن المؤكد أنه سيجلب معه الكثير من التطورات والتحديات. لذلك، على القطاع المصرفي وكافة القطاعات الاقتصادية الأخرى أن تطور نفسها من خلال زيادة الإنفاق على البحوث والتطوير، لا سيما في مجالات تاهيل الكوادر البشرية وتعزيز التكنولوجيا وابتكار منتجات جديدة تساهم في استثمار نمو السوق. ناصحاً المصارف والشركات الإماراتية بتخصيص نسبة من الأرباح لهذا الغرض طالما تملك القدرة على الصرف في ظل الوفرة المالية، وتزول هذه الفترة خلال سنوات الشح فتم التركيز على التوفير وتخفيض المصاريف.

تفتح الدول الخليجية أبوابها وسيكون انتشارنا سريعاً

نحن أكثر تشدداً من أي وقت مضى في تصنيف العملاء المتخلفين

هل يحق تمويل شركات للتطوير العقاري تبذل من الصرف وتطرح مشاريع بمليار دولار

برج لاغونا الجاز معماري مميز من أيفرست ديفيلوبمنتس

يوثر 'برج لاغونا'، البرج السكني الفاخر الذي يطل على واجهة بحرية مميزة ضمن مجمع أبراج بحيرات الجيميرا، مجموعة من أحدث المرافق والخدمات عالية المستوى بما فيها نادر ترفيهي للاستجمام وحوض سباحة وخدمات أمن وحراسة على مدار الساعة فضلاً عن مناظر بانورامية بديعة للبحيرات والحدائق الطبيعية الفناء. اغتتم هذه الفرصة لشراء إحدى الوحدات السكنية المكونة من غرفة، غرفتين أو ثلاث غرف في برج لاغونا والمتاحة وفق مفهوم الملكية الحرة.

تجربة سكنية فريدة!

دبي: ٢٠٢٢ ٢٩١ ٤ ٩٧١ - الكويت: ٢١٨ ٠ ٢٤٩ ٩٦٥

البريد الإلكتروني: sales@lagunatower.com • www.lagunatower.com

م
الفنادق والمتجعات
HOTELS & RESORTS


NAKHEEL
Master Developer


TAMWEEL
Bank Finance

الراكز المالية: زيادة الخبز.. خير

لا يعتبر الغرير أن وجود ثلاثة مراكز مالية في منطقة الخليج، هي: مركز دبي المالي العالمي ومرفأ البحرين المالي ومركز قطر العالمي للمال والأعمال، أمر مبالغ فيه... بل بالعكس، المنافسة طيبة وتخلق السوق.

كما ينفي الغرير أن يكون مركز دبي المالي العالمي مشروعاً عقارياً... بل هو بيئة قانونية وعملية متكاملة، توفر للمؤسسات العالمية إمكانية تقديم خدماتها المالية للمنطقة بلعالية أكبر وكلفة أقل.

■ إفتحوا الأسواق ■

لدى الحديث عن خطته للتوسع في الخارج، يؤكد الغرير أن: "بذلك المشرق هو جزء من القطاع التجاري في الإمارات، ونجاحه يرتكز أساساً على السوق المحلية. أما بالنسبة لرؤيتنا للتوسعية، فعندما تفتح دول مجلس التعاون الخليجي الباب كاملاً أمام البنوك غير المحلية، سيكون إنتشارنا عبر الخليج أمراً طبيعياً".

إذنا إلى أنه يفضل تحقيق هذه الخطوة عن طريق نشر فروع البنك بكثافة في جميع الأسواق الخليجية، وليس عن طريق التحالفات مع مصارف محلية. ويعطي الغرير السوق القطرية مثلاً، حيث افتتحنا أربعة فروع حتى الآن إضافة إلى الفروع الموجودة في البحرين".



هل هناك "فقاعة عقارية" ؟

يرى عبد العزيز الغرير أن التخوف من خطر فقاعة عقارية تهدد دبي، يخربذ مئذ مطلع التسميحات، ويتردد معه سؤال: دبي.. إلى أين، وإلى متى؟ والجواب سهل: ما دامت دبي قادرة على خلق الطلب، فقطاعها العقاري بالف خير. وقال "أنوقع أن يستمر النمو للعامين المقبلين على الأقل". لكنه في المقابل، أبدى تخوفه من المضاربين العقاريين الذين يشترون آلاف الشقق على الخارطة بهدف بيعها في ما بعد، "فعندما يتدّ إيجاز هذه الشقق، هل سيتمكنون من بيعها للمستثمر النهائي؟... هذا السؤال".

حول رؤيته للإنتشار عربياً، يُصّرّح الغرير أن بنك المشرق يراقب العديد من الفرض، لكنه يربط التنفيذ بمدى إفتاح السوق وحجمها والقوانين السائدة وسهولة التعامل. فهناك دول عربية يمكن لدخولها عن طريق فتح فروع بسبب حجمها المحدود وهوانيتها المستمرة لذلك. لكن دخول دول أخرى تمتاز باتساع السوق كمصر مثلاً، يتطلب تأسيس بنك بالشراكة مع أحد البنوك المحلية، أو عن طريق تملك حصة أساسية في بنك قائم، ويعتبر أن الامارات أسهل بعد أن فتحت الحكومة المصرية الباب لخصخصة بعض البنوك العاملة".

عن قدرة البنوك الإماراتية على المنافسة في الأسواق الخارجية، يشير الغرير إلى أن بنوك الامارات تمتاز بأنّها أسست وعملت وتحت في سوق عدوانها الأول المنافسة، "مما وفّر لها القدرة على التوسع نحو أسواق جديدة والمنافسة فيها. ففي كافة دول مجلس التعاون الخليجي، نجد أن عدد البنوك قليل جداً مقارنة بالمصارف العاملة في الإمارات (50 بنكاً وطنياً وأجنيبياً)، وحسب دراساتنا للأسواق الخليجية، فإن شدة المنافسة الموجودة في الإمارات لا تنطبق على باقي الأسواق مجلس التعاون". متابعا: "هذا مبدأ عام ينسحب على كل المصارف الإماراتية. أما بالنسبة لبنك المشرق، فإنه يتميز بالدراسة الدقيقة لوضع السوق، وبابتكار وتطوير المنتجات، وبإيلاء العناية القصوى لخدمة الزبون التي نعتبرها محور استراتيجيتنا".

■ تمويل العقار ■

رغم اللقوة العقارية التي تشهدها دبي والمنطقة، فقد تعامل معها بنك المشرق بقيادة عبدالعزيز الغرير بكثير من المتقّل والمحافظة. فتم التركيز على تمويل شركات المقاولات وإعتماد الانتقائية في تمويل شركات التطوير العقاري. حيث تمّ مثلاً تمويل

النمو يستمر حتى العام المقبل..
وبعدها لكل حادث حديث

المطلوب السماح للبنوك التقليدية بتقديم
الخدمات المالية الإسلامية

البنوك العاملة في الإمارات لا تخشى المنافسة..
فهي نشأت وترعرعت في ظلها

L'EAU
D'ISSEY
POUR
HOMME

L'EAU D'ISSEY
POUR HOMME

EAU DE TOILETTE

ISSEY MIYAKI

ISSEY MIYAKE
PARIS

ذراع الإستثمارية

يعتزم بنك المشرق إطلاق ذراعه الاستثمارية في وقت لاحق من هذا العام، ويؤكد عبدالعزيز الغريز أن الهدف من وراء ذلك "الدخول بقوة إلى البصيرة الاستثمارية والاستفادة من النمو في سوق الإصدارات الأولية وتحوّل المزيد من الشركات الخاصة إلى شركات مساهمة، وفي المقابل، فإنه لا يهدي حماساً لإدارة الإصدارات رغم قدرة البنك على ذلك. ويعتبر أن أي البنك لديه خيارات أخرى لن تدلّ أرباحاً مضاعفة بنفس الجهد الذي تتطلبه إدارة الإصدار.

المقاولين في مشاريع مثل "جميرا بيتش ريزيدنس" في دبي بكلفة 1,6 مليار درهم و"مراف البحرين المالي" بقيمة 705 ملايين درهم. ويذكر الغريز الأمر بأن "فروض المقاولين يتم لفترة قصيرة لا تتعدى مدة إنجاز المشروع التي تتراوح بين عام وعامين، وبالتالي ليس هناك خوف أو تحمّل للمخاطر على المدى الطويل، فالمقاول إذا دخل مشروعاً بكلفة متوقعة ينتهي ضمن هذه الكلفة، إلا إذا ارتفعت أسعار مواد البناء بشكل جنوني وهو غير محقق لهذا الأمر، كما حدث منذ عامين فدفّع المقاولون ضمن ذلك، لكنهم عوضوا خسائرهم في ما بعد وما زالت الربحية عالية في قطاع المقاولات".

وفي ما يتعلق بتمويل شركات التطوير العقاري، فيقول الغريز "ننتقي بعناية الشركات التي نتعامل معها بحسب تأريخها وأدائها، لدينا علاقات عمل مميزة مع بعض الشركات الكبيرة"، مشيراً إلى أن إندهام بنك المشرق في هذا المجال ليس كبيراً بسبب الإقبال الكبير للشركات الجديدة على دخول السوق العقاري، "وبعض الشركات يبدأ من الصفر ونحن لا نعرفهم، فكيف نمولهم؟ ولا سيما أنهم يهاشرون نشاطهم بمشاريع ضخمة تتجاوز المليار درهم، حتى بات الرقم مليار شائعاً في المشاريع العقارية هذه الأيام".

ورداً على سؤال حول جدوى تحديد سقف لتمويل القطاع العقاري بدل الاستفادة القصوى من الطفرة التي يشهدها، أجاب الغريز: "لا للطمع... نعم للقتاعة في الربحية". واعتبر أن الانجراف في تمويل فورة قطاع معين قد يؤدي إلى تحقيق أرباح ضخمة ولادة محدودة ولكن ذلك يؤدي أيضاً إلى انخفاض حاد في الأرباح وربما إلى خسائر حين انتهاء الفورة، ما يؤثر سلباً على ربحية السنوات المقبلة وعلى وضعية البنك عموماً وذلك "أمر خطير". ولذلك الأجدى عدم الانجراف مع أي فورة والتركيز على تحقيق أرباح مقبولة ولكن مستقرة على المدى الطويل.

■ الصيرفة الإسلامية ■

"كلّ البنوك الإماراتية التقليدية ترغب بتقديم خدمات مالية إسلامية، لكن القوانين تحظر تقديم الخدمات معاً بحسب الغريز، الذي يأمل أن يسمح مصرف الإمارات المركزي لكافة البنوك المحلية بتقديم الخدمات تحت مظلة واحدة، أسوةً بباقي الدول الخليجية، "بما تصنّف البنوك بين إسلامي وتقليدي". لافتاً إلى أن القوانين الحالية تسمح لبنك المشرق بتقديم الفروض الإسلامية وليس تلقي الودائع مثلاً. "كما أن الشركة الإسلامية التي سيطلقها البنك هذا العام برأس مال 200 مليون درهم ستقدم كافة الخدمات، لكنها تختلف عن البنوك كونها لا تستطيع فتح حسابات جارية أو توفير".



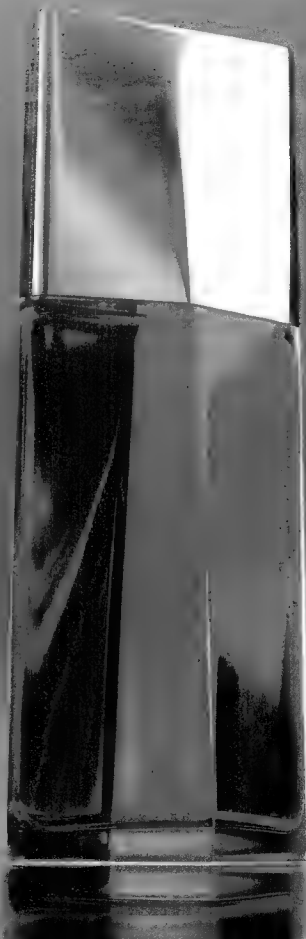
طموح المشرق

أجاب عبدالعزيز الغريز عن سؤال "الاقتصاد والأعمال" الأخير: كيف ترى بنك المشرق بعد 5 سنوات من الآن؟ "لو ذكر مصرف عربي كمثل في الابتكار والخدمة والربحية، لا بد أن يكون بنك المشرق ضمن الخمسة الأول، هذا هدف وأمني وطموحي... يمكن أن أحققه العام المقبل، ويمكن خلال 20 عاماً، الحجم ليس المعيار، تريد أن يقول الزبون بعد التعامل معنا لقد وعدنا وفؤوا.

ويشرح الغريز وجهة نظره بالقول: "يوجد في الإمارات حالياً عشرون مصرفاً محلياً تقليدياً، وإذا كان على كل بنك يرغب بدخول الصيرفة الإسلامية إنشاء مصرف إسلامي جديد تابع له، فنحن نتحدث عن مضاعفة عدد بنوكنا المحلية وتكرارها". معقياً: "من جهة يتأدون بالدمج، ومن جهة أخرى يطالبوننا برخصة ثانية لتقديم خدمات إسلامية. ■

L'EAU
BLEUE
D'ISSEY
POUR
HOMME

ISSEY MIYAKE



رئيس الجمعية الدولية للإعلان جوزيف غصوب:

الدمج حتمي بين الشركات والثقافة الإعلانية لا تتم بعضا سحرية

دبي - رالف ابوزكي



شهد القطاع الاعلاني في المنطقة تغييرات عديدة خلال الأعوام القليلة الماضية، لكن المتغيرات المقبلة ستكون أكبر بكثير". من هنا ينطلق جوزيف غصوب، الرئيس التنفيذي لـ "مجموعة تيم القابضة" (Team Holding Group) والرئيس المنتخب للجمعية الدولية للإعلان، في حديثه لـ "الاقتصاد والأعمال" عن واقع صناعة الإعلان العربي وتحدياته المستقبلية.

والى حين إسلام منصبه الجديد قبيل انعقاد المؤتمر الدولي الأربعين للجمعية في دبي بعد عام تماماً من الآن، فإن اللبناني غصوب الذي قلد العام الماضي وسام الأرز من رتبة فارس تقديراً لخدماته في مجال الترويج لبلده والمنطقة وإبراز صورتها الحضارية المشرقة على مستوى العالم، يبقى أحد أبرز الذين ساهموا في تطوير صناعة الإعلان والعلاقات الإعلامية على مستوى الشرق الأوسط. ناهيك عن قيادته لجموعته القابضة (THG) وشركاتها التابعة إلى مصاف العالمية، من خلال 35 مكتباً منتشرة في أرجاء المنطقة، تضم أكثر من 800 موظف، وتولد عائدات سنوياً يفوق 250 مليون دولار أميركي.

والثقافتين المستعمرين لوطفنا بما يؤكّدنا لطلبية متطلبات العمل بأفضل طريقة ممكنة.

ورغم التطور الذي تشهده صناعة الإعلان في المنطقة، إلا أن حجمها لا يتجاوز 1 في المئة من حجم الصناعة عالمياً، كما أن نسبة الإنفاق الاعلاني على الفرد هي بين أدنى المستويات. وبموجب غصوب فإن هذا الواقع يعود لأسباب عدة، أهمها الإقتتار إلى الثقافة الاعلانية المطلوبة، "فليس هناك من عصا سحرية لنشر الثقافة، وعمر الأسواق الاعلانية في المنطقة لا يزيد على خمسين عاماً، لا بل أن بعضها يربو على عشرين عاماً، في حين أن الثقافة الاعلانية لا يمكن أن تنفث خلال يوم أو يومين. لكننا في المقابل اليوم نلاحظ التغيير الحاصل مع تولي مسؤولية الشركات من قِبل الجيل الجديد الذي يعيش مع الإعلان، سواء من خلال دراسته في الخارج أو من خلال السفر للتواصل، وأصبح متحمّساً أنه عندما يقوم بالإنفاق الاعلاني على أي منتج فإنه يرى النتيجة بالمقابل، وفي الوقت نفسه يدرك أن هذه النتيجة ليست فورية وإنما تراكمية".

■ سوق المنطقة ■

مع أن حجم الإنفاق الاعلاني في المنطقة حالياً يفوق ما كان عليه سابقاً إضعافاً عدة، بسبب نشوء الشركات المحلية والإقليمية العملاقة ودخول الشركات العالمية أسواقها، إلا أن هذا الحجم مازال متدنياً جداً مقارنة بالأسواق العالمية ورغم ارتفاع القدرة الشرائية في دول الخليج "فلازال معدل الانفاق الاعلاني للفرد أقل بمشرات المرات عن المعدل في

بقول غصوب: "خلال السنوات العشر الماضية، شهدت منطقة الخليج والشرق الأوسط تطوراً صناعياً شكّل لفزة نوعية وكبيرة بالأسلوب والمضمون، ما أعطى المجال الاعلاني دفعا قوياً جداً. فقد كان الإعلان أكثر شمولية بحيث تقوم الشركة الواحدة بكل ما يتعلق بصناعة، وذلك بسبب اليزانية الاعلانية الصغيرة والمتطلبات المحدودة، أما اليوم، فتغيّرت الصورة جذرياً بوجود الأسواق الحرة والصناعات الخفيفة ونصف الخفيفة وانتشار المكاتب الإقليمية للشركات العالمية في كافة المنطقة، فأصبح لدينا صناعة إعلان متطورة تواكب صناعة الإعلان العالمية، الأمر الذي يفرض على شركات الإعلان في المنطقة أن تقارب الواقع الجديد من خلال اعتماد التخصص في الأعمال".

■ استراتيجية التخصص ■

تطبّق "مجموعة تيم القابضة" مفهوم تخصيص القطاعات وتوزيعها على كافة المجالات الاعلانية منذ سنوات عدة، حيث عملنا على خلق شركات متخصصة في كل شريحة من شرائح الإعلان والعلاقات الإعلامية، فأنشأنا شركتي Y&R وIntermarkets، ووحدة شراء الاعلانات Mediatea، وشركة العلاقات العامة "صداء"، وشركة التسويق المباشر Wunderman، وشركة تصميم الهويات البصرية Landor، وشركة الإنترنت Fluid، وشركة خاصة بتنظيم الفعاليات والمناسبات وغيرها... فقد باتت التخصصية حتمية، ونحن نعتزّ بهذا الأمر عبر التدريب

نظّموا الإعلان المباشر
من قبل المعلنين مريحاً
فتبين لهم العكس

حكومات الخليج المعلن الأكبر

نشر الثقافة الإعلانية لا يتم بقصا سحرية

أصبحت لكنها أكثر فعالية
أما بالنسبة لقطاع العلاقات العامة، فيعتبر
غصوب دوره محكلاً للقطاع الإعلاني ولم يكن يوماً
منافساً له، خصوصاً أن الإعلان لم يعد يقتصر
على تقديم المنتج فحسب، بل بات محكوماً
بالتخطيط الإعلامي للتكامل وإقناع استراتيجية
تنطلق من متطلبات العميل أو المنتج قبل الوصول
إلى مرحلة التنفيذ، وبالتالي لم يعد نوع واحد من
الإعلان أو الإتصال يكفي، وإنما أصبح هناك
قنوات عدة للعمل تكمل نفسها ولا تنافس بعضها أبداً.

الفترة القريبة الماضية شهدت بعض عمليات الانتقال للأنشطة
الإعلانية من شركات الإعلان إلى المعلنين أنفسهم، وهي ظاهرة
يقلل غصوب من تأثيرها على الشركات الإعلانية بقدر تأثيرها على
المعلنين ذاتهم الذين غالباً ما يعمدون إلى شركات الإعلان، "إذ
يعتقدون في البداية أنها عملية مريحة بينما يتبين لهم العكس لاحقاً،
ذلك لأن المعلن لا يملك التقنيات ولا الفريق المتخصص وليس لديه
الخبرة الذي تملكه شركات الإعلان، الأمر الذي يحذر من إمكانية
تطورها".

■ مستقبل القطاع ■

على صعيد آخر، يؤكد غصوب على اجتماعية عمليات الدمج بين
شركات الإعلان في المنطقة مستقبلاً، ناهياً في الوقت نفسه أن يكون
لعمليات الدمج التي حصلت بين الشركات العالمية أي تأثير على
الشركات المحلية لها في المنطقة حتى الآن، "ذلك لأن تكوين
الشركات في المنطقة يختلف عن تكوين الشركات في الخارج،
ها الأخيرة شركات عامة ومدرجة في البورصة، بينما الأولى
بمعظمها شركات مملوكة من قبل أفراد أو مؤسسات وبيعت
تركيبتها نفسها تقريباً منذ تأسيسها. ولكن بالتأكيد سيأتي
الوقت الذي تتغير فيه، إذ لا يمكنها أن تبقى شركات صغيرة ليس
لها نفوذ على الشركات العالمية، وبالتالي فإن تكبير الحجم لدى
شركات الإعلان في المنطقة بات ضرورة ويستحيل تحقيقها من
دون عمليات الدمج".

وعن إمكانية طرح
"مجموعة تيم القابضة"
(Team Holding Group)
للإكتتاب العام، يجيب
الرئيس التنفيذي بأن
الأسئلة ليست واردة
حالياً لأن للمجموعة
مشاركات مع شركات
عالية درجة على
البورصات الدولية،
"ولكن لا أحد يعلم ماذا
يخبئ المستقبل". ويختتم
غصوب بالإشارة إلى حدة
المنافسة وقوتها بين
الشركات الإعلانية في
المنطقة "بسبب الطاقات
الكبيرة الموجودة، وهو
عامل حيوي للإبداع
والتنويع، إذ لا حياة من
دون المنافسة". ■

أوروبا وأميركا، حيث الثقافة الإعلانية أكبر
بكثير والمنافسة أشرس ومتطلبات المجتمع أكثر
تنوعاً. بالإضافة إلى أن عدد السكان في المنطقة
ليس كبيراً، إذ لا يتعدى 27 مليون نسمة في مجمل
منطقة الخليج "بحسب غصوب، الذي يؤكد أن
مسألة الثقافة الإعلانية بحاجة إلى مواكبة وهي
مسؤولية يشترك فيها الجميع، لافتاً إلى أن المعلن
الأكبر اليوم في منطقة الخليج هي الحكومات "التي
أصبحت على قناعة بأنها لا تستطيع أن توصل

الرسالة إلى الجمهور العام من دون الإعلانات، سواء ما يتعلق
منها بالتربية أو بالوعي الصحي أو بالجمعيات الخيرية أو غيرها،
الأمر الذي يدل على أن مفهوم الإعلان تطور وبدأ يأخذ الدور الذي
كان يجب أن يحتله منذ زمن بعيد".

ويشير غصوب إلى أن أكبر أسواق المنطقة هي سوق
السعودية، "بسبب الكثافة السكانية والقوة الشرائية العالية التي
تتمتع بها، ومن ثم تنعيمها الإمارات والكويت". لافتاً إلى أن الواقع
قد يتغير إذا تغيرت الأوضاع في العراق أو في إيران، "لأن الأمر
يتعلق بشكل أساسي بحجم السكان ومن ثم بالقوة الشرائية".

أما أكثر البلدان جنية وإتصافاً بقطاع الإعلان فهي: "سوق
لبنان الأكثر تطوراً، تليها سوق الإمارات، بالإضافة إلى سوق
الأردن التي تشهد نمواً سريعاً وكبيراً".

■ الجيل الجديد ■

لا يعتبر جوزيف غصوب أن القطاع الإعلاني يواجه تحدي بقاء
في مواجهة إنتشار الإنترنت، "ولمّا يواجه التغير لواقعية متطلبات
الجيل الجديد الذي تعود على السرعة وعلى التكمّل الهائل من
الطومات لإنتقاء ما يريد منها. فالיום عندما نزيد أن نتركه بإعلان
للجيل الجديد، نقوم بدراسات وأبحاث تناسب أعمارهم،
ونحضرهم أحياناً إلى مكاتبنا لنرى كيف يفكرون وما هي
إهتماماتهم وبأية طريقة يجب مقاربتهم. فمواكبة هذه المتغيرات
تفرض على القطاع أن يكون علمياً أكثر، أي باختصار باتت مهمته

السعودية أكبر الأسواق تليها الإمارات والكويت

معدل الإنفاق الإعلاني للفرد في الخليج أقل من المعدل العالمي بعشرات المرات





د. غسان طيارة وزير الصناعة السوري:

لا خصخصة، بل إصلاح شامل وإطلاق المنافسة

دمشق - يارا عشي

سورية، خلال السنوات العشر الأخيرة، الكثير من الأفكار والمشاريع والبرامج بهدف إنقاذ هذه الصناعة، خصوصاً أنها تواجه حالياً مستحققات المنافسة في إطار اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، كما أنها ستواجه تحديات أكبر عند توقيع اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي. هذه الصعاب تفرض نفسها على القطاع الخاص أيضاً.

“الاقتصاد والأعمال” حملت هموم الصناعة في سورية إلى وزير الصناعة السوري الدكتور محمد غسان طيارة في حوار هنا نضنه:

تقف الصناعة السورية العائدة للقطاع العام أمام مفترق طرق، فهي تعاني من صعوبات إدارية وإنتاجية وتسويقية. بعض هذه الصناعات يعاني خسائر وبحاجة إلى إعادة هيكلة إدارية ومالية وتحديث وسائل الإنتاج، بما يكفل تحسين الجودة وزيادة قدرتها على المنافسة داخلياً وخارجياً، وقد طرح في

□ كيف تقيمون ما تمّ تنفيذه من خطة إصلاح القطاع الصناعي، وكيف يمكن استكمالها؟

□ ما تمّ إنجازه من الخطة مهم، ولكن للتبني منها كبير، فالمعملية بدأت في تقييم الشركات في القطاعين العام والخاص. وعملية التقييم هذه ليست بسيطة، وبداناً بوضع مؤشرات للشركات. وتبين أن هناك شركات وأوجه غير أن أرباحها لا تتناسب مع وضعها ومع حجم الاستثمارات فيها، كما لاحظنا أن جزءاً من أسباب خسائر الشركات الأخرى لا علاقة له بطبيعة ونوعية إدارتها بشكل عام.

والمسألة الأخرى التي أسندناها أن الإصلاح الإداري هو بداية أي إصلاح، وهو يتطلب البدء بفهم معنى المسؤولية وتحملها، وهذا ما قمنا به عندما منحت الصلاحيات، حيث بات المدير العام هو المسؤول الأول في شركته، وتعتمدنا أن لا يأخذ أي موظف صلاحيات غيره، ثم وضعنا معايير لتقييم الإدارة من أهمها العائد على الاستثمار. وهذه المعايير تشكل القاعدة لحاسبة أي مدير ينخفض عائد استثمار شركته.

والحظنا أيضاً انعدام القاسم المشترك بين الشركات في تحديد قيمة وكلفة اليد العاملة في الإنتاج، وهو أمر أخذناه في الاعتبار عند تقييم أعمال الشركات والمسؤولين فيها. والتوجه الأساسي للإصلاح يقوم على إيجاد إحتياجات لكل شركة وتخفيض التكاليف فيها إلى أدنى حد. وإذا جهنا في إيجاد القاسم المشترك لهذه الشركات في ما يتعلق بمفهومي التقييم والإصلاح، خلال فترة تنتهي في نهاية حزيران / يونيو المقبل تكون بدأنا بالخطوة الحقيقية لمسيرة الإصلاح.

تحديات المنافسة

□ كيف سيؤثر ذلك على الشركات الصناعية الخاصة؟

الإصلاح الإداري أساس إصلاح القطاع الصناعي :

□ أود الإشارة إلى أن مهمل مؤسسات القطاع الخاص الصناعية ليست خاسرة، والحديث عن الخسائر يقتصر على مؤسسات القطاع العام، إذ تبلغ نحو 62 مليار ليرة (1,24 مليار دولار)، ولكن القطاع الخاص الصناعي يواجه مشاكل مختلفة سببها انتقاله من مظلة الحماية، هو والقطاع العام، إلى المنافسة الحرة. فتحت مظلة الحماية شعر القطاع العام أن القطاع الخاص، الذي حصل على جزء من الصناعة، وكأنه يدفع به للخروج من القطاع. وفي المقابل ساد اعتقاد لدى القطاع الخاص أن الحكومة لا تسمح له بدخول بعض الصناعات الزراعية. وفي مثل هذا المناخ، ظهر نوع من التنافر بين القطاعين. أما الآن فنحن بمسند رفع الحماية عن القطاعين وفتح الأبواب واسعة أمام المنافسة في ما بينهما، ومع البضائع العربية في إطار اتفاق منطقة التجارة الحرة العربية، ومع البضائع الأوروبية في إطار اتفاقية الشراكة المنتظرة. والقطاع الخاص الصناعي هو الآخر بحاجة إلى إصلاح بعد أن عاش في ظروف لم ينافس فيها أحد، وكان يعتمد في تسويق منتجاته

على القطاع التجاري.

□ ما هي صورة واقع القطاع الصناعي السوري الآن؟

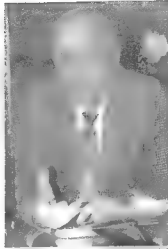
□ حجم القطاع الصناعي من الناتج المحلي الإجمالي نحو 10 في المئة، يسهم القطاع الخاص الصناعي بثلاثي هذه النسبة، كما أن حجم اليد العاملة في مجال القطاع تزيد على 240 ألفاً، بينما 80 ألفاً يعملون في القطاع العام الصناعي.

وتعتبر سورية اليوم مركز جذب للاستثمارات، بما فيها الاستثمارات الصناعية. وبإمكان سورية جذب مستثمرين لتسويق المنتجات ليس داخل سورية وحسب، بل وخارجها أيضاً. وكل مستثمر يرغب بتصنيع منتجات لتلبية حاجة السوق المحلية فقط فهو خاسر حتماً. فالتكامل والترابط بين الصناعات الصغيرة والمتوسطة في سورية لم يتوفر أبداً، المطلوب إحداث مراكز لتصنيع قطع الغيار الخاصة بكل صناعة (إسمنت، نسيج وغيرها) بدلاً من أن يقوم كل مصنع ورشة لصيانة خاصة به كما يحصل حالياً، وإذا لم تعتمد الصناعات المحلية هذا الأسلوب فستبقى على شكلها الفردي في تأمين احتياجاتها. ونحن نعمل الآن، بالتعاون مع مركز الأعمال السوري - الأوروبي، على تطوير الصناعات الصغيرة والمتوسطة باتجاه التكامل مع الصناعات الكبيرة.

البير وقراطة

□ ما نوع العراقيل التي تلحق في وجه نجاح مسيرة الإصلاح الصناعي؟ وهل وصلت مسيرة الإصلاح إلى طريق مسدود؟

□ البير وقراطة هي أكبر هذه العراقيل، إلى جانب العقول العاجزة من تفسير القوانين بشكل صحيح وفعال، وكذلك ضعف التدريب والتأهيل وعدم توافر الكفاءات اللازمة. فإذا حاولنا مثلاً تحقيق أي مدير، فذو أجرة مشكلة عدم وجود بنديل مناسب. وعملية التأهيل واللحاق باستخدام التقنيات المتطورة باتت حاجة ملحة، وهذه العملية تحتاج إلى مبالغ كبيرة. وتحقيق الإصلاح طرحنا مرة الإدارة بالأهداف حيث لا توجد إدارة من دون أهداف. وفي مرة ثانية طرحنا الإدارة بالإنتاج، ثم الإدارة بالأرباح. والآن نطرح الإدارة بالجودة. فإدارة الجودة الشاملة تبدأ من دخول العامل إلى مصنعه مروراً بالمادة الأولية وصولاً إلى السلعة المنتجة، ومثل هذه الإدارة بحاجة إلى أسس تنظيمية ومعايير حقيقية.



إصلاح القطاع الخاص الصناعي لمواجهة المنافسة الحرة

لا خصخصة في سورية

□ حصل جدل واسع حول عملية الخصخصة في سورية التي رفضتها الحكومة في إطار توجهها نحو الانفتاح واقتصاد السوق. فما هي حقيقة الموقف الرسمي السوري من الخصخصة؟ وهل هناك اتجاه لتسريح آلاف العمال مع إصلاح القطاع العام الصناعي؟

□ أولاً لا توجد في سورية عملية خصخصة، وثانياً لا يوجد في العالم دولة لا يوجد لديها قطاع عام، وثالثاً إن مشكلتنا في سورية هي كيف نجعل القطاع العام يتعلم العمل بحقلية القطاع الخاص من خلال القوانين والأنظمة. وبالنسبة لتسريح العمال، لا يوجد لدى الحكومة نية في تسريح أي من العمال، بل هي ترى أن تطوير صناعاتها يحتاج إلى آلاف العمال الجدد غير الموجودين حالياً. والحديث عن الخصخصة ظهر عندما بدأت الدولة بإقامة استثمارات في القطاع الخاص للمساهمة في هذه الاستثمارات، فاعتقد الناس أن ما يجري هو توجه نحو الخصخصة. فالدولة ليست بحاجة إلى بيع مصانعها، والأفضل لها أن تجني العوائد والأرباح من القطاع الخاص



إدارة الجودة الشاملة إصلاح صناعاتها



من خلال دعوته للاستثمار في بعض مصانع الحكومة وفق أسلوب الـ BOT. وبالتالي فإن مصلحة الدولة في عدم بيع هذه المصانع.

□ أين تكمن الخسائر التي تتحملها سورية من مصانعها الحكومية؟

□ خسائرها تتمركز في مصانع النسيج خصوصاً في قسم الغزل، فالقيمة المضافة في هذه المصانع ضعيفة جداً. فشركات الغزل لا تعمل بطاقتها الإنتاجية الحقيقية، ولدى سورية كميات كبيرة من الغزل ولا يوجد من يستخدمها ويحولها إلى البسة جاهزة. ومهمة قطاع النسيج أن يصل إلى طاقته القصوى ويأعلى قيمة مضافة.

□ ما هي وسائلكم لرفع مستوى تعليم القوى العاملة السورية التي يصل مجموعها إلى 4,8 ملايين، خصوصاً في 78 في المئة من هذه القوى تحمل الشهادة الإعدادية وما دون؟

□ تعتمد الحكومة حالياً توجهاً يقضي بعدم تعيين أي عامل جديد إذا لم يكن قد أنهى مرحلة التعليم الأساسي. كما تعمل على تأهيل العاملين الحاليين وتدريبهم على التقنيات الجديدة والمتطورة. وتضع وزارة الصناعة في الغدور التي تربطها مع الشركات الخارجية الموردة شرطاً يفرض على هذه الشركات تدريب عدد من العاملين السوريين على خطوط الإنتاج (على أرض المشروع أو في بلد الشركة الموردة).

□ هناك من يقول أن خطة الحكومة تشمل الطلب من مالكي المصانع الخاصة أن يخصصوا نسبة من أرباحهم لرفع تأهيل العمال. هل هذا صحيح؟

□ هذا الأمر موجود في غالبية دول العالم، وهو ما أمتنى تحقيقه في سورية غير أنه لا يوجد توجه حالياً لطرحة الآن. يفترض بالقطاع الخاص أن يشارك بالتعليم والتأهيل والبحث العلمي.

الشراكة مع أوروبا

□ ما هي الانكساعات التي تتوقعونها على الصناعة السورية الخاصة والعامة بعد التوقيع على اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي؟

□ مكاسب الشراكة مع الاتحاد الأوروبي عديدة أبرزها أن المواطن لم يعد ملزماً بشراء سلعة نظراً عليه، بل هو قادر على اختيار ما يناسبه. كما سيصبح أمامنا سوق كبيرة. لكن هذه الشراكة تتطلب التزاماً من الصناعي السوري من القطاعين العام والخاص بالجودة والسعر المناسب، علماً أن هناك معونة من الاتحاد الأوروبي لتأهيل الشركات السورية في مجال الجودة. ■



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

11 إصداراً منذ العام 2001 البحرين: 1.2 مليار دولار إجمالي صكوك الإجارة

النامة - الاقتصاد والأعمال

أنجزت مؤسسة نقد البحرين الإصدار الأول من سلسلة إصدارات صكوك الإجارة وبلغ حجم الاكتتاب ما يعادل 150 في المئة من المطلوب. وقد تم استلام طلبات بقيمة 45.5 مليون دينار بحريني لإصدار لمدة 5 سنوات يستحق في نهاية شباط/فبراير من العام.

وصدرت هذه الصكوك بعائد تأجير ثابت نسبته 4,5 في المئة سنوياً ويدفع مرتين في السنة.

وجاء هذا الإصدار لتغطية إصدار سابق استحق في 27 شباط/فبراير 2005 بقيمة 70 مليون دولار ولدة 3 سنوات ليكون ذلك أول إصدار يستحق في سلسلة الإصدارات التي بدأتها المؤسسة في العام 2001.

ونوه المدير التنفيذي للعمليات المصرفية وليد عبدالله وشدان بالإقبال الكبير على هذا الإصدار الذي اكتسبت به صكوك تقييدية وصناديق التقاعد وشركات التأمين وقال: "بهذا الإصدار وصل إجمالي صكوك الإجارة المصدرة لتاريخه 1,21 مليار دولار أميركي منها 1,14 مليار لم تستحق بعد.

وهذا الإصدار هو الثاني بالدينار البحريني بعد الأول الذي صدر في 20 تموز/يوليو 2004 بقيمة 40 مليون دينار وبعاث ثابت قدره 5,125 في المئة. وكان ذلك الإصدار الأول عالمياً من حيث أجله الذي كان يواقع 10 سنوات ويستحق في 20 تموز/يوليو من العام 2014. وهذه الصكوك التي تصدرها مؤسسة نقد البحرين نهاية عن الحكومة تموز على تصنيف "A" من "ستاندرد أند بورز" ومن "فيتش".

تقييم القطاعات المالية

على صعيد آخر، يزور مملكة البحرين

خلال نيسان/أبريل الجاري فريق من خبراء صندوق النقد والبنك الدولي لتنفيذ برنامج تقييم القطاع المالي، وتتولى مؤسسة نقد البحرين تنسيق عمل الفريق لتنفيذ برنامج التقييم الذي يستهدف القطاعات المالية من أجل تحسين استعداداتها لمواجهة الأزمات المالية للتحمل وفي دعم النمو من خلال تعزيز الاستقرار المالي. والبرنامج مصمم بغرض تحديد عناصر القوة والضعف في النظام المالي للدولة وتعزيز كفاءة إدارة المخاطر الرئيسية ومدى حاجة الدول للمساعدة الفنية وكذلك المساعدة في وضع الأولويات

برنامج تقييم القطاع المالي لتعزيز قدرته على مواجهة الأزمات



رashed الفراج

لتنفيذ السياسات المالية، ويجري تنفيذ البرنامج طوعاً من قبل الدول حيث اشترك فيه منذ إنشائه في العام 1999 أكثر من 80 بلداً. وقال محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد المعراج: "إن الاشتراك في برنامج تقييم القطاعات المالية يعكس بوضوح مدى التزام حكومة البحرين بتحقيق قدر أكبر من الشفافية والعمل على ضمان استمرارية تعزيز صناعة الخدمات المالية".

وسيركز برنامج تقييم القطاعات المالية في البحرين على مدى الالتزام بالاعراف والمواضع من قبل لجنة بازل حول الإفراط للصرر والمعايير التي وضعها كل من الاتحاد الدولي لمصرفي التأمين، والمنظمة الدولية لهيئات الرقابة على الأوراق المالية، ومجموعة العمل المالي لمكافحة غسل الأموال.

من جهة أخرى، نظمت مؤسسة نقد البحرين بالتعاون مع البنك الدولي وصندوق النقد العربي ورشة عمل (15-17 آذار/مارس 2005) حول أنظمة الدفع وأنظمة تسوية الأوراق المالية. وقد وقّرت هذه الورشة التي استهدفت صانعي القرار والمؤسسات العاملة في السوق، توصيات حول إصلاح أنظمة الدفع وأنظمة تسوية الأوراق المالية المحلية، إضافة إلى مناقشة مواضيع تهدف إلى المساهمة في تطوير نظم التمويل والتسويات.

تكريم وزير المالية

في جانب آخر، تم تكريم وزير المالية البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة خلال المؤتمر السنوي الرابع للتصويل الإسلامي الذي نظّمته مؤسسة "يوروبني" والذي انعقد في البحرين مؤخراً، وتم منحه جائزة "للمساهمة المتميزة في تطوير صناعة التمويل الإسلامي".

Barthelay
MONTRES EXCLUSIVES



*Caoutchouc,
acier, nacre et brillants*



مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY

جوهرة الأمتراق

شركة محمد عبداللطيف جميل

جدة، برج علي رضا، طريق المدينة، تلفون: ٦٥٣٣٦٠٥/٦٥٣٠٠١٢ - مركز اليزيه برنتان، تلفون: ٦٧٥ ٦٩٧٨
جدة مول، شارع القطيفة، تلفون: ٦٦٧٦٥٥١ - الرياض، الميز، شارع الستين، تلفون: ٤٧٦ ٢٩٦٧

مدينة تعليمية تضم جامعات ومعاهد وواحة للتكنولوجيا

قطر: مركز إقليمي للتعليم

الدوحة - رنا المصري

تتوالى خطوات تنفيذ استراتيجية دولة قطر بالتحول الى مركز إقليمي للتعليم وتنمية القدرات البشرية، وتلعب مؤسسة قطر للتربية والتعليم وتنمية المجتمع Qatar Foundation التي تراس مجلس إدارتها الشيفخة موزة بنت ناصر المسند، دور الرافعة في هذا المجال لا سيما من خلال مشروع المدينة التعليمية التي تمتد على مساحة 800 ألف متر مربع، وتضم شبكة متكاملة من الجامعات ومراكز البحث أبرزها معهد رائد، قطر للسياسات.

وأخر التطورات في هذا المجال كان افتتاح جامعة كارنيجي ميلون لتصبح الجامعة الإقليمية الراجعة التي تضمها المدينة التعليمية، وتتهتم مؤسسة قطر بشكل خاص بربط التعليم الجامعي بالصناعات وسوق العمل حيث تم إنشء واحة العلوم والتكنولوجيا الذي سيسهم في تحقيق هذا الرباط.

يعتبر افتتاح جامعة كارنيجي ميلون في المدينة التعليمية، جزءاً من برنامج متكامل لتعزيز التعليم والعلوم في قطر والمنطقة، ويشترع رئيس مؤسسة قطر، د. تشارلز يونغ: اتخذت دولة قطر قراراً حكيماً وبعيد النظر بالاستثمار في الموارد البشرية ومن هذا المنطلق أنشأت مؤسسة قطر، المؤلفة بشكل جيد ويعمل فيها نخبة من الكوادر البشرية المؤهلة، المدينة التعليمية التي تستضم إليها تدريجياً سلسلة من أرق الجامعات مع التركيز على الكليات والتخصصات ذات الصلة باحتياجات سوق المنطقة.

ولعل ما يميز كارنيجي ميلون قطر أنها تضم مختبراً يلم الروبوتيات Robotics ووقت لاحق وسيعلم اللغة عميد الجامعة، د. تشارلز شوب مع الإشارة إلى أنه كان يرأس سابقاً معهد الروبوتيات الشهير التابع للجامعة في بيتسبورغ، وتحتفل مؤسسة قطر بكل الكليات والجامعات من بدء وصيانة وتشغيل، باستثناء الرسوم التعليمية لطالبها، ويعلق د. يونغ أن تكاليف كارنيجي ميلون مثلاً تراوح بين 25 إلى 30 مليون دولار في السنة ويتم حالياً تصميم مبناها المتوقعة افتتاحه في العام 2007.

ومن جهة أخرى، تشارلز يونغ، عن استفادة جامعة كارنيجي من الانضمام إلى المدينة التعليمية، قائلاً: لطالما تهتمت جامعة كارنيجي ميلون بنظرة عالمية ولطالما ضمت

نسبة عالية من الطلاب العالميين أغنوا الجامعة بالمعطيات الدولية المختلفة، ويمد جنودنا في قطر، فتعزز هذا الغنى وتزيد من حضورنا في العالم الأمر الذي يخدم ستراتيجيتنا.

وتأسس فرع كارنيجي ميلون قطر في آب/الغسطس 2004 بهدف توفير برنامجين لراشيين هما إدارة الأعمال وعلوم الكمبيوتر، استوى البكالوريوس، وهي تعتمد البرامج التعليمية ذاتها التي تُدرس في الجامعة الأم في بيتسبورغ في الولايات المتحدة الأمريكية، وتضم جامعة كارنيجي في المدينة التعليمية إلى فرع جامعة تكساس إيه اند أم لتعليم الهندسة الكيميائية والكهربائية والميكانيكية والبيئية، وكلية طب وايل كورنل وكلية فرجينيا كومونولث لفنون التصميم، وتحتل هذه الكليات مراتب متقدمة في الترتيب العالمي للجامعات.

وعلى الرغم من ارتفاع نسبة الطلاب القطريين الذين التحقوا بالجامعة، يقول د. شوبر، إلا أنهم لا يملكون أفضل نسبة الانتساب بل يتم قبولهم على أساس مؤهلاتهم ولكن، من المتوقع أن تشكل نسبة الطلاب القطريين ما بين 60 إلى 70 في المئة.

ويؤكد د. شوبر على أولوية المحافظة على مستوى التعليم ذاته الذي تتميز به الجامعة الأم في الولايات المتحدة وذلك يتم عبر التدقيق في مؤهلات الطلاب للتدريس واستخدام الكوادر التعليمية من الجامعة الأم التي تتابع وتقيم مجريات الفرع في قطر



د. تشارلز يونغ

بشكل متواصل، ويقول: من المهم لكل طالب أن يكتسب خلفية علمية قوية مستقلة عن بيئته، فمعرفة كيفية القيام بالأعمال في الغرب، أمر مهم للطلاب القطريين مثلاً ويجب ربطها بالأعمال في المنطقة.

ويقول د. شوبر إن جامعة حرم جامعة كارنيجي ميلون في قطر من حيث التكنولوجيا والبنية التحتية بشكل أفضل من حرم الجامعة في بيتسبورغ الذي يعتبر بدوره من الأفضل تجهيزاً في أميركا.

واحة العلوم والتكنولوجيا

بعد التركيز على الجانب الأكاديمي للتنمية البشرية تبقى الخطوة المنطقية التالية هي تركيز مماثل على الجانب العملي وخلق فرص عمل للخريجين، ومن هذا المنطلق قررت مؤسسة قطر إنشاء مركز في المدينة التعليمية يُعنى بالأبحاث والتطوير للشركات الكبيرة ويشكل حاضنة للأعمال الجديدة وأطلقت عليه إسم واحة العلوم والتكنولوجيا Science and Technology Park STP). ويقول د. يونغ: تكمن أهمية جمع المدارس والجامعات والواحة في مكان واحد في تشكيل مركز تعليم حقيقي في بيئة من الأبحاث تتعاون فيها كل الجهات مع بعضها البعض، فالشركات ستؤمن فرص عمل للطلاب للقيام بأبحاثهم فتعزز تعليمهم والشركات نفسها تستفيد من العودة إلى الأبحاث المستمرة في حرم الجامعة.

ويقوم مشروع STP على أسس غير ربحية، وهو يقرّ موقعاً للشركات المحلية والعالمية لإجراء الأبحاث والتطوير في المجال التكنولوجي كما ويشكل حاضنة لتأسيس الشركات الجديدة وتطويرها. ويشترع المسؤول عن تسويق المشروع في مؤسسة قطر، بن فيجيس: يوجد فرصة الآن لدولة



د. فجهس



د. أوليان روبنس



د. فهاز لوب

“الستاجرة” في واحة العلوم والتكنولوجيا، إلى جانب فرصة القرب من سوقها في الشرق الأوسط وإمكانية تطوير تكنولوجياتها بجانب عملائها، بعزاً إلى الواحة كمناطق حرة، فتمتد من الإغذاء من الضرائب ورسم الاستيراد والتصدير من حق الملكية الكاملة للشركة من دون شريك محلي.

أما بالنسبة لندور STP كحاضنة للشركات الأعمال فهازدهم بالكتاب الوروشة وبكل ما قد تحتاجه شركة جديدة مثل الاستشارات القانونية والمحاسبين الماليين والبرامج التدريبية وحماية الملكية الفكرية بالإضافة إلى تسهيلات تمويلية.

ويقول مدير مشروع واحة العلوم والتكنولوجيا، د. أوليان روبنس وهو يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لشركة Angle Technology في الشرق الأوسط المسؤولة لخلق استراتيجية تشغيل ومشترواته: “تطوّر قطر مشروع STP الذي يمتد من 15 إلى 20 عاماً، بهدف تنمية الاقتصاد وليس لعوائده المالية. فمع اقتصاد معتمد بشكل كبير على الوارد الطبيعية ينقص قطر أجزاء مهمة من البنية التحتية للأعمال مثل خبرات إدارية في الأعمال المعتمدة على التكنولوجيا وشركات صغيرة ومتوسطة الحجم متخصصة بالمجالات المعتمدة على المعرفة. والدور الذي نلعبه في الواحة كحاضنة للأعمال لا يقتصر على تأمين البنية التحتية المالية فحسب، لا بل على المشاركة الفعلية في البنية التحتية الإدارية والاستشارية وتقديم الدعم لمطوري الأبحاث، ووضيحت: تريد أن نلقف الناس في مسألة العائد على المخاطر Risk return وأن نسلط الضوء على التحديات والفرص المتوفرة في الأعمال المعتمدة على المعرفة والتأكد على مساهمتهم القيمة في تطوير الاقتصاد نفسه.”

تكنولوجيا تحويل الغاز إلى سائل وطرق معالجة الماء المستخرج من هذه العملية. وتخطط “شل” لإتفاق ما يصل إلى نحو 100 مليون دولار على مدى السنوات العشر المقبلة لتمويل نشاطاتها في واحة العلوم والتكنولوجيا. وستجلب “شل” إلى قطر برنامجاً للبحث والتطوير في مجال تحويل الغاز إلى سائل، وستركز على عمليات الذبح بالإضافة إلى اختبار المواد المحفزة وتطوير المنتج والأبحاث المتعلقة بالمنتجات الثانوية لصناعة تحويل الغاز إلى سائل بما في ذلك معالجة الكبريت.

وعلى الرغم من إمكانية القيام بأبحاث في كل المجالات التكنولوجية، تركز STP بشكل كبير على المجالات التي أعنى باحتياجات قطر الاقتصادية والاجتماعية مثل، الغاز والبتروكيماويات، العناية الصحية، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، تشغيل الطائرات والتكنولوجيا الخاصة بالبيئة والمياه.

وستستمتع الشركات الأجنبية

قطر، مع الغنى للتزايد الذي تتمتع به مع تنمية الإمكانات الفكرية فيها، لخلق التكنولوجيا بدلاً من استيرادها، والواحة هنا لتحقيق ذلك. هذا بالإضافة إلى تشجيع الجزء الاقتصادي المبني على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتوفير فرص عمل مناسبة لخريجي الجامعات العريقة في المدينة التعليمية.

وجدت هذا الواحة حتى الآن 5 شركات أعلنت عن انضمامها إليه مع العلم أن الواحة قيد الإنشاء وسيفتتح أول دفعة من المباني في الربع الثاني من العام 2006 وهي: شركة EADS و Exxon/Mobile لصناعة الطائرات من طراز Airbus، “مايكروسوفت” و “شل” و “توتال”. وكشفت بعض هذه الشركات عن طبيعة أبحاثها، فشركة Exxon/Mobile ستستشيء مركز أبحاث بالتعاون مع جامعة تكساس إيه أند إم للنظر في تكنولوجيا الغاز الطبيعي السائل وسلامة العمليات والتكنولوجيا التي تُعنى بالبيئة. أمّا “شل” فستركز على



توقيع العقد بين “شل” ومؤسسة قطر وبنو سعيد آل ثاني، عضو مجلس إدارة المؤسسة (فيما يمين)، وليندا كوك، المدير التنفيذي للغاز والمياه في مجموعة شركات شل



الوزير الزنايدي

صندوق التصدير التونسي: انطلاق المرحلة الثانية

تونس - الاقتصاد والأعمال

أكثر من 1200 رجل أعمال تونسي لبوا دعوة مركز النهوض بالصادرات (Cepex) للمشاركة في نوبة إطلاق المرحلة الثانية من صندوق اقتحام الأسواق الخارجية (FAMEX 2)، وترأس الندوة وزير التجارة والصناعات التقليدية المنذر الزنايدي، في حضور الرئيس المدير العام للمركز فريد التونسي وعدد من المسؤولين عن قطاعات التصدير والتجارة الخارجية.

أشار الوزير الزنايدي إلى أن المرحلة الثانية من صندوق التصدير ستشمل مساعدة 500 مؤسسة تونسية لتعزيز حضورها في الأسواق التقليدية والدخول إلى أسواق جديدة، وقال إن استراتيجية دعم التصدير للعام 2005 تهدف إلى رفع نسبة تغطية الواردات بالصادرات لتبلغ 95 في المئة، وإلى تعزيز تنوع الصادرات من خلال التركيز على قطاعات المنتجات الزراعية والغذائية والمعدات الكهربائية والميكانيكية. كما يجرى الاهتمام بتنوع الأسواق لا سيما باتجاه البلدان العربية والأفريقية، لترتفع نسبة الصادرات إليها إلى نحو 10 في المئة، فضلاً عن زيادة عدد المصدّرين بنحو 200 مصدر سنوياً.

وأوضح الزنايدي أن تحقيق هذه الأهداف يتمحور حول تحسين القدرات التنافسية للإنتاج التونسي من خلال تدخلات صندوق النهوض بالصادرات، وصندوق اقتحام الأسواق الخارجية، مؤكداً على أهمية الاستفادة من هذا الأخير الذي ستوجه خدماته إلى دعم العمليات الجماعية مثل مجموعات التصدير والاتحادات المهنية وشركات التجارة الدولية. كما أكد على أهمية الاستفادة من صندوق ضمان التصدير في مرحلة ما قبل الشحن.

وللمعروف أن مركز النهوض بالصادرات هو مؤسسة عامة تعمل على تقديم كافة أشكال الدعم الفني والمعلوماتي والمادي واللوجستي إلى المؤسسات التصديرية في تونس.

وفي العام 2000 تم الإعلان عن صندوق اقتحام الأسواق الخارجية الذي ساهمت جهات محلية ودولية في تمويله، واستهدف

تقديم الدعم للمؤسسات التي لم تصدر من قبل وترغب بالدخول في مجال التصدير، والمؤسسات المصدرة التي ترغب بدخول أسواق جديدة. وشملت تدخلات هذا الصندوق منذ انطلاقته 597 مؤسسة منها 325 مؤسسة نجحت بالدخول إلى أسواق جديدة، و233 مؤسسة صدرت للمرة الأولى، فضلاً عن تشجيع نشوء خدمة الاستشارة في التصدير بحيث بات يتواجد في تونس حالياً 40 مستشاراً. وتشير الأرقام إلى أن كل دينار قدمه الصندوق ساعد على تحقيق صادرات إضافية بعشرة أضعاف.

إزاء هذه النتائج التي فاقت التوقعات تقرر إطلاق المرحلة الثانية من نشاط الصندوق (FAMEX2)، وتهدف هذه المرحلة إلى تعزيز النتائج المحققة وتطويرها لجهة زيادة عدد المؤسسات التصديرية، والدخول إلى أسواق جديدة وابتكار خدمات حديثة متطورة، حسب ما أشار فريد التونسي الذي قال إن التصدير أصبح واجباً وطنياً يمثل أعلى درجة في سلم أولويات التنمية. وأكد أن مركز النهوض بالصادرات، سيعمل مستقبلاً في إطار استراتيجية تتمحور حول



الزنايدي: 500 مؤسسة
ستستفيد من برامج الدعم



التونسي: التصدير
واجب وطني



الاقتراح أكثر من أي وقت مضى من المصدّرين والاعتماد بمشاكلهم ومشاكلهم وتذليل أية عقبات يراهمونها اعتماداً على الأجهزة التابعة للمركز.

وأعلن فريد التونسي أن صندوق تنمية الصادرات (FOPRODEX) سيشهد عملية إصلاح جذرية، بحيث سيتم منح عدد أكبر من القروض للمصدّرين وسيتم تسهيل الإجراءات الإدارية لتسهيل عملية الحصول على القرض.

وتحدث في الندوة عدد من رؤساء الهيئات ورجال الأعمال الذين طالبوا بأن تشمل المرحلة الجديدة الاعتناء والرعاية للمؤسسات الصغرى والمتوسطة التي يتزايد عددها في تونس.

أهداف المرحلة الثانية

تتلخص أهم مجالات عمل الصندوق في مرحلته الجديدة في: الدخول إلى الأسواق الخارجية، ضمان قروض التصدير قبل الشحن، تقديم خدمات لوجستية، مساعدة 500 مؤسسة لدخول مجال التصدير أو تنميته صادراتها، تقديم المساعدة إلى الجمعيات المهنية العاملة في مجال التصدير.

أما الخدمات الجديدة التي يقدمها الصندوق فتشمل: تشجيع المؤسسات التونسية على التمركز في الخارج للاقتراح من الأسواق والتعرف على رغبات الزبائن، مساعدة المؤسسات في البحث عن شركاء لضمان استمرار عمليات التصدير، مساعدة الجمعيات المهنية لكي تلعب دوراً في جذب المؤسسات الصغرى والمتوسطة غير القادرة على دخول مجال التصدير من دون دعم ورعاية. ■



المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة: التجارة البينية .. الاتفاقات كثيرة والنتائج محدودة

500 مشارك من 19 بلداً

أبو ظبي - حسين فواز وسريد عودة

شارك في الافتتاح نحو 500 شخص يتقدمهم رئيس دائرة الاقتصاد والتخطيط في أبو ظبي الشيخ حامد بن زايد آل نهيان، ووزراء الاقتصاد والتجارة والصناعة في بعض البلدان العربية، وكان ضيف شرف المؤتمر وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القصار.

تناول المؤتمر في جلساته مسألة التجارة بمفهومها الواسع، مركزاً على التجارة العربية البينية ومنطقة التجارة الحرة العربية

برعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي ونائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، انعقد في أبو ظبي المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة الذي نظّمته غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال، بالتعاون مع جهات عربية في طليعتها جامعة الدول العربية.

انعقد المؤتمر العربي الأول للتجارة في أبو ظبي أواخر شهر شباط/ فبراير الماضي، وتضمن 6 جلسات عمل منها واحدة خصصت لغرض التجارة والأعمال مع العراق، ونظمت ورشة عمل حول مناخ وفرص الاستثمار في الأردن. أما حفل الافتتاح فتخلّله كلمات لوزراء من الإمارات ولبنان، وللهيئات المنظمة. هنا أبرز ما جاء من هذه الكلمات.

لبنى القاسمي: تحرير الخدمات

وزيرة الاقتصاد والتخطيط في دولة الإمارات الشيخة لبنى القاسمي أكدت أن كافة عوامل التكامل الاقتصادي تتوافر لدى الدول العربية وأن الحكومات والشعوب العربية لديها الرغبة القوية لتحقيق هذا التكامل. وأشارت إلى أن دولة الإمارات تضع تلك في قمة أولوياتها إذ أنها تأتي في المرتبة الأولى من حيث مساهمتها في الواردات البينية العربية حيث بلغت حصصها 13,5 في المئة. كما أنها ثاني أكبر الدول من

حيث حصتها في الصادرات العربية البينية (17 في المئة) للعام 2003. ورأت الشيخة القاسمي أن هناك فرصاً عدة لزيادة حجم التجارة العربية البينية إلى نحو 20 في المئة من مجمل حجم التجارة العربية الخارجية، وشددت على ضرورة أن يشمل تحرير التجارة العربية البينية تحرير تجارة الخدمات، وعلى ضرورة الاهتمام بتوسيع قاعدة للتجارة العربية من خلال الاستثمار في الصناعة والزراعة وغيرها من المجالات الإنتاجية ذات المزايا التفاضلية.

بن خرياش: قواعد المنشأ

وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات د. محمد خلفان بن خرياش دعا إلى تعزيز التجارة البينية العربية بهدف إيجاد صيغة اقتصادية تكاملية تضمن مصالح كافة الدول العربية وتجعلها قادرة على المنافسة في ساحة التكتلات الاقتصادية الدولية وتحسن من



الشيخ محمد بن زايد آل نهيان

الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبو ظبي، للمؤتمر واستقبله وفد من المشاركين. كما تجلّى الاهتمام بحضور الشيخ حامد بن زايد آل نهيان حفل الافتتاح، وزيارته للعرض، ومشاركة وزيرين من الإمارات في أعمال المؤتمر هما: الشيخة لبنى القاسمي، و. محمد خلفان بن خرياش، إضافة إلى عدد كبير من المسؤولين في القطاعين العام والخاص، وفي ذلك كله دلالة واضحة على مدى اهتمام أبو ظبي سواء في تنمية قطاع التجارة والتصدير، أو في اجتذاب المؤتمرات والظواهر الاقتصادية إلى أبو ظبي.

ثانياً- كانت تجربة التعاون بين غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال ناجحة ومثمرة، وأفضت إلى إيجابيات عدة لا سيما أنها المرة الأولى التي يحصل فيها تعاون مشترك لتنظيم حدث من هذا النوع وبهذا الحجم، واعتبر الطرفان أن النتائج جيدة والعلاقة كانت مريحة ومفيدة، ما شجع الانطلاق على تكرار التعاون والتوسع نحو مشاريع أخرى، مع الإشارة إلى أن الغرفة كانت ولا تزال تشارك في نشاطات "الاقتصاد والأعمال" من معارض ونوادي ومؤتمرات في البلدان العربية وخارجها.

اقتصادات السوق والتكامل مع الاقتصاد العالمي. وأشار إلى أن عدداً من الدول العربية عملت على تجسيد فناعة التغيير من خلال تبني برامج الإصلاح الاقتصادي التي ساعدت على تحقيق استقرار مالي أفضل، كما تد إلى تنافس أكبر لقطاعات اقتصادية مهمة وعلى وجه الخصوص قطاع التجارة الخارجية. وأشار للمناعي إلى أن توزيع الأدوار بين القطاعين العام والخاص لا يزال غير منصف للقطاع الخاص حيث يستمر القطاع العام بالهيمنة إذ يمثل الإنفاق الحكومي نسبة مرتفعة من الناتج المحلي الإجمالي تصل إلى 40 في المئة.

الفهم: مؤسسة لتشجيع الاستثمار

النائب الثاني لرئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي سعيد عبد الجليل الفهم دعا إلى تأسيس مؤسسة عربية لتشجيع

الكبرى التي يوشح بتطبيقها منذ بداية السنة الحالية، وطالب المؤتمرون بالعمل على مواصلة برامج الإصلاح الاقتصادي في البلدان العربية، وإزالة المعوقات والحوائل لتزدهر حركة التصدير العربية إلى الداخل وإلى الخارج. ونالت قضية المواصفات والمقاييس حيزاً كبيراً من المناقشات، فيما أطلقت دعوات لتعزيز دور القطاع الخاص، وكان هناك إجماع على التطبيق الكامل لنشروع منطقة التجارة العربية كمدخل للتكامل عربي حقيقي.

وكان ثمة شبه إجماع على أن المؤتمر والعرض شكلاً مشروعاً مستقبلياً، بعد النجاح الذي حقق، مع أن التوقعات كانت أكبر. وكان المؤتمر والعرض خطوة أولى متواضعة تصلح أساساً للتطوير، وبذلك يأخذ المؤتمر بعده الكامل، فيتحول إلى أوسع منتدى للتجارة في المنطقة العربية، وهذا ما بدأ الاستعداد والتحضير له.

ويمكن إيراد ملاحظتين أساسيتين على هامش المؤتمر:

أولاً- أظهرت سلطات أبو ظبي اهتماماً شديداً بالمؤتمر رافق التحضيرات واستمر خلال الحدث، وتجلّى ذلك من خلال رعاية

موقعها التفاوضي معها. ورأى أن تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية ترتبط ب إيجاد أدوات ووسائل توفر التمويل لضمان الصادرات العربية ولبرامج ترويج الصادرات.

وفي موضوع منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى دعا الوزير بن خرياش إلى أهمية أن تتوصل الدول العربية إلى اتفاق شامل على قواعد المنشأ، بحيث تكون هذه القواعد قابلة للتطبيق وذات شفافية عالية، كما أشار إلى أهمية تعديل وتحديث التشريعات القانونية كون العديد منها لا يزال يؤكد على أهمية الحماية والإغلاق.

د. المناعي: الانفتاح والإصلاح الاقتصادي

من جهة، أكد رئيس ومدير عام صندوق النقد العربي وبرنامج تمويل التجارة العربية د. جاسم المناعي أن الدول العربية باتت اليوم مقتنعة بضرورة تغيير سياساتها الاقتصادية باتجاه الانفتاح وتبني



رؤف أبو زكي



د. جاسم الفخري



سميد بن جبير المير



الوزير الفخري لهنى القاسمي



الوزير د. محمد خلفان بن خرمش

على المعوقات والعمل على معالجتها.

القضار: مطلوب اتحاد جمركي

وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني عدنان القضاة قال أن الدول العربية تقف على عتبة تحولات أساسية في إعادة توزيع مراكز الثقل في الاقتصاد العالمي، وذلك في ظل صعود اقتصادات عدة وتصور تجمعات إقليمية للدفاع عن مصالحها.

وأشار القضاة إلى أن البرنامج التنفيدي لإقامة منطقة التجارة الحرة العربية قد اكتمل، وهو يبشر، على الرغم من وجود بعض العقبات، بالوصول إلى تحقيق الأهداف الاقتصادية العربية المرجوة.

وشدد على ضرورة أن لا تكون البلدان العربية انغلاقية في توجهاتها الاقتصادية، وعُدّ آليات التكامل الاقتصادي العربي بدءاً بربط شرايين التعاون والتكامل بين الدول العربية في مجالات التجارة والنقل والطاقة والاتصالات والتمويل والتأمين والسياحة، بحيث يكون التكامل بينها حقيقياً وليس اتفاقات لا تُنفَّذ، كذلك أشار إلى أهمية توحيد المعايير والمقاييس ونظم التعامل التي تحكم عمليات انسياب السلع والخدمات والأموال.

ودعا الوزير القضاة أخيراً إلى ضرورة قيام اتحاد جمركي عربي كمشكلة أساسية لبناء سوق عربية مشتركة.

الاستثمارات، مهمتها الترويج لغرض الاستثمار في البلاد العربية والتعريف بالإمكانيات المتوفرة فيها، على أن يفتح هذه المؤسسة وحدات متخصصة لتشجيع الاستثمار العربي - العربي وتكون لها السلطة والصلاحيات لمعالجة كافة الشكاوى والعرائل التي تصنع دخول وانسياب السلع والمنتجات العربية إلى الدول العربية مما سيدفع التجارة العربية اليبينية خطوات إلى الأمام.

وحد الفهم الدول العربية على الإسراع في إنعام منطقة التجارة الحرة والحرّة والتعرفة الجمركية والالتزام بالوصفات والمقاييس، لأن هذه العوامل من شأنها المساهمة في جذب المزيد من الاستثمارات العربية الموجودة في الخارج.

أبو زكي: أسئلة لمعالجة المعوقات

مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤف أبو زكي، أكد أن هذا المؤتمر هو بداية لسلسلة من النشاطات التي تعتمده مجموعة الاقتصاد والأعمال للقيام بها بالتعاون مع الهيئات والجهات المعنية بقضية التجارة العربية، بهدف تسليط الضوء عليها من كل جوانبها. وتساءل في كلمته: "ماذا التجارة البينية العربية ضعيفة نسبية إلى إجمالي تجارتنا؟ ولماذا صادراتنا من الخارج ضعيفة كذلك؟ بل لماذا صادراتنا العربية لا تشكل أكثر من 4 في المئة من إجمالي الصادرات العالمية؟". وأشار إلى أن هذه الأسئلة هي السبيل الذي يقود إلى الوقوف على الأسباب والتعريف

مناخ وحرص الاستثمار في الأردن

اتفاقيات الشبكات التجارية العالمية والعربية والإقليمية التي وقعتها المملكة مع مختلف الدول والقطاعات الدولية، والتي تتيح المجال للشركات الاستثمارية بالنفاذ إلى الأسواق العربية والدولية، كما عرضت المناقشات للقوانين والتشريعات المالية والاقتصادية التي تخدم قطاع الاستثمار والتجارة في الأردن، إضافة إلى الزايات التكنولوجية والتكوير البشرية لهذه في الأردن.



جانب من المشاركين في ندوة الأردن

تضمن برنامج للمقابلة ورشة عمل عن "مناخ وحرص الاستثمار في الأردن" برعاية وزير الصناعة والتجارة الأردني د. أحمد الهنّادي وقدمها المدير التنفيذي لهيئة الأردنية لتنمية كتيبة الاستثمارية والأنشطة الاقتصادية والقائم بأعمال المدير التنفيذي مؤسسة تشجيع الاستثمار د. يوسف منصور، وركزت المناقشات على الزايات والفرص الاستثمارية التي يقدمها الأردن من خلال ما يتمتع به من حوافز للصناعة والتصدير في مختلف القطاعات



من اليمين: طارق بلقر (مركز الأردن التجاري)، يوسف منصور، والسفير الأردني في الإمارات تركي الفريضة

المحفلة الكبرى من لحظة الإبداع

إبداع على برقيتي شركات رائدة

دبي للاستثمار

لخدمة الثوابت

في العام ١٩٩٥ إنشئت مجموعة من المبادرات حول رؤية واحدة متقدمة بشراكة التحدي، فكانت لحظة الإبداع تأسيس دبي للاستثمار. مفاهيم جديدة للنجاح والتعزير أرسنها دبي للاستثمار لعدد من القطاعات فهنحتها أبعاداً وأفاقاً أرحب تتحدى الثوابت وتؤسس لمهد جديد من الريادة. أبرز هذه القطاعات: المؤسسات الصناعية والزراعية وشركات الأدوية والنقل والشحن وتطوير المقارات الصناعية والتجارية. دبي للاستثمار لم تتم على مجرد لأن شغل النجاح كان حافظها وتوفها إلى التميز بقودها باستمرار إلى انجازات أكبر لتكون دائماً هي الطليعة رائدة في مجال الإستثمارات.

GGP
جميع الحقوق محفوظة والتطوير لـ
GGP Printing & Publishing LLC

مشاريع دبي للاستثمار
Dubai Investments PSC

مشاريع
m'sharie

EBS

globalpharma

الإمارات
GLASS

INSULITE

99-01-0
PREMIUM

جميع الحقوق محفوظة
GGP

Enkates
Explosives
LLC

جورج

GMC

ميتروفايل
METROFILE

LITETECH

Syscom
EMIRATES

INSULITE

u.s.p.

DDS

جورج

EMIRATES
METROFILE FACTORY

Enkates ThermoStone

INSULITE

INSULITE



الجلسة الأولى ويبدو من اليمين: عبد الرحمن السبيعي، الوزير د. محمد خلفان بن خرياش، الوزير د. محمد الملايكة وطلعت بن قافور

الحلايقة: مؤشرات عربية

استهل الحلايقة ورفقه بعرض المؤشرات الاقتصادية لـ 21 دولة عربية تناولت مساحة كل دولة وعدد السكان فيها والناتج المحلي ونصيب الفرد منه ونسبة السكان النشيطين اقتصادياً ومعدل البطالة والصاريات الكلية، إضافة إلى الصاريات النفطية في البلدان المستركة للنفط. وأشار إلى ارتفاع عدد الدول التي انضمت إلى منظمة التجارة العربية والبالغة 10 دول هي: الإمارات العربية المتحدة، البحرين، المغرب، الكويت، تونس، جيبوتي، مصر، قطر، الأردن وعمان، إلى جانب تلك التي اكتسبت صفة المراقب في المنظمة وهي كل من: الجزائر، العراق، ليبيا، المملكة العربية السعودية، اليمن والسودان.

كما تناول الحلايقة الدول التي وقعت اتفاقيات تجارة حرة مع

العرب والاتفاقيات الدولية والعربية

تناولت الجلسة الأولى موضوع "العرب والتجارة في ضوء اتفاقيات التجارة العربية والإقليمية"، وترأس الجلسة وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة د. محمد خلفان بن خرياش، وتحدث فيها كل من نائب رئيس الوزراء وزير التجارة والصناعة سابقاً في الأردن د. محمد الحلايقة، والأمين العام المساعد للشؤون الاقتصادية في جامعة الدول العربية عبد الرحمن السبيعي، ومدير عام المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين المهندس طلعت بن قافور.

الحريري الغائب - الحاضر

خيم ظل الحريري على أعمال مؤتمر التجارة، لاسيما في جلسة الافتتاح. فقد المنح المؤتمر بالوقوف دقيقة صمت حداداً على الرئيس الشهيد، وأشار معظم المتحدثين في جلسة الافتتاح إلى هذا الحدث. الوزير عدنان الخضار قال في حفل الافتتاح: "استمحكم عذراً أيها الأخوة أن استول كلمتي هذه بالتعبير عن ألم الجرح العميق الذي أصاب لبنان باغتيال رجل استثنائي على كل المستويات هو الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي خسر لبنان فيه كما خسر العالم العربي والخارجي رمزاً وطنياً واقتصادياً مميزاً، وأنا واثق بأن شعوركم لا يختلف عن معاناتنا بغياب هذا الرجل الكبير الذي كان رائداً وناشطاً للإعمار والإنماء والشهوش بلبنان، إن غياب رجل يتمتع بهذه الصفات لبنانياً وعربياً ودولياً شكل صدمة قاسية لنا جميعاً لما حققه من إنجازات أعادت لبنان إلى خريطة العالم ووفرته زخماً لا مثيل له في تاريخه المعاصر، كما كان سداً ومرجعاً للعرب جميعاً نظراً لانتماء الأفق الذي تحرك فيه والنظرة الشمولية التي ميزت تصرفاته، واعتقد جازماً أن الأمة التي أعطت الرئيس الشهيد رفيق الحريري تلك القدرة الكافية في التغلب على الفراغ الهائل الذي تركه، كما أنه باعتماد نهجه يمكن الوفاء لرسالته ولما قدمه ببسطاء غير محدود لكافة فئات الإنماء".

بدوره قال رؤوف أبو زعي: "نؤمن أن نلتحق مؤخراً لمفقوره الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي كان يواكب مساعيها لانعقاد هذا المؤتمر والذي شجع الوزير الدكتور باسل فليحان، على المشاركة فيه. ولم يكن يدرى أي يد القدر ستقتله وإلى جانبه الدكتور فليحان الذي ندعوه بالشفاء العاجل، لقد قلنا بالرئيس الحريري شخصية لبنانية عربية ودولية استثنائية. وإذا كانت خسارته فادحة على وطنه وأمتة، فلنا في مجموعة الاقتصاد والأعمال خسراً بغيابه صديقاً كبيراً آمن بالبور الذي نلوم به في سبيل تعزيز التعاون العربي - العربي. والرئيس الحريري،



رحمه الله، قلما كان يغييب عن أي مؤتمر تنظمه في الداخل أو في الخارج. وفي هذا المؤتمر بالوقوف نلتفده كثيراً لأنه كان من الداعين إلى انفتاح الأسواق والأجواء، فضلاً عن انفتاح العقول والقلوب على بعضها البعض. وكان يقول باستمرار "مزقوا الاتفاقيات واقتحموا الأسواق، قد تخسر بعض الصناعات لكن الاقتصاد العربي كله يربح".



الوقوف دقيقة صمت حداداً على الرئيس الشهيد رفيق الحريري

التطورات الإقتصادية والدولية ومتوافقاً مع أحكام وقوانين منظمة التجارة العالمية. وأشار إلى أنه مع مطلع هذا العام استكملت الخطوات اللازمة لمنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، حيث تمت إزالة الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل للحصل إلى التعرفة الصفورية. وتضم المنطقة حالياً سبعة عشر بلداً عربياً.

إنجاز الإصلاحات وإزالة القيود أهم شروط تنمية التجارة العربية

بن ظافر: مواصفات موحدة

اعتبر المهندس طلعت بن ظافر أن تنمية التجارة والصناعات العربية يستوجب الاهتمام بتوفير وتحسين وسائل النقل بين الدول العربية وتوحيد المواصفات القياسية العربية ومواءمتها مع المواصفات القياسية الدولية، خصوصاً أن التقييس يهدف إلى تحسين جودة المنتجات والسلامة العامة للمستهلكين وحماية البيئة، وإزالة العوائق أمام التجارة.

وقال إن منتجات معظم الدول النامية كانت موجهة قبل سنوات للاستهلاك المحلي، ولم يكن هناك وعي لدى المواطن أو المسؤول لأهمية المواصفات والمقاييس، وبعد قيام الكتلتان وانضمام عدد من

الولايات المتحدة الأميركية وهي: الأردن، البحرين والمغرب. وقدم ترتيباً لبعض الدول العربية من حيث الحريات الاقتصادية حيث احتلت الإمارات العربية المرتبة الـ 16 في العام 2002 بين 123 دولة شملها الترتيب حسب تقرير مؤسسة فرائز الكندية للحريات الاقتصادية الصادر في العام 2004، وتصدرت الإمارات قائمة الدول العربية التي شملها الترتيب مع متوسط 7,5 وتلتها الكويت وعمان في المرتبة 18 مع متوسط 7,4، ولم البحرين التي حلت في المركز 31 مع متوسط 7,1.

النسحياني: نحو تكتل عربي

ورأى عبد الرحمن النسحياني أن المنطقة العربية تشهد العديد من التحولات السياسية والاقتصادية في الوقت الراهن، فباتت تتركز من الضروري المخول في تكتلات اقتصادية إقليمية ودعم القائمة منها، من أجل التعامل مع هذه التغيرات.

وأضاف أن قرار القمة العربية في العام 1996 أدى إلى الإسراع في إقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى كخطوة أساسية لمواجهة

ولي عهد أبوظبي

الإمارات تدعم استقرار لبنان

أكد ولي عهد أبو ظبي الشيخ محمد بن زايد آل نهيان دعم الإمارات العربية المتحدة للبنان وسعيها الدائم للإسهام في تعزيز الاستقرار فيه. وقال إن دولة الإمارات ستحافظ على استثماراتها في لبنان انطلاقاً من ثقها بأن لبنان سيكون قادراً على تجاوز الظروف الحالية.

كلام ولي عهد أبو ظبي جاء خلال استقباله ولداً من وزراء الاقتصاد العرب وممثلي الدول والهيئات المشاركة في المؤتمر العربي الأول للتجارة. وأكد الشيخ محمد بن زايد لوزراء الاقتصاد والتجارة اللبنانيين عدنان الفاضل على أهمية لبنان بالنسبة للعالم العربي ووصفه بأنه بحاجة عربية لا يكتف من الحفاظ على الاستقرار فيه.

وقال إن ما يحصل اليوم، رغم صعوبة، لا بد للبنان أن يتجاوز، ودعا اللبنانيين إلى توحيد كلمتهم لأن قوة لبنان هي في اللبنانيين وفي تماسكهم ووحدتهم، لأنهم وحدهم القادرون على الإنقاذ.

ووصف ولي عهد أبو ظبي جريمة اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري بأنها فائدة كبرى شكلت نكسة للبنان والعربية وأن الخسارة في استئصاله لا يمكن تعويض جزء منها إلا بوحدة اللبنانيين ووعيم مسؤولياتهم تجاه لبنان، واستكمال المسيرة التي بدأها



ولي العهد صالحاً الوزير عدنان الفاضل

الرئيس الحريري

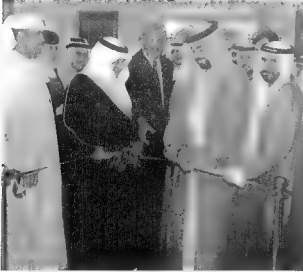
وقال الشيخ محمد بن زايد إن دولة الإمارات العربية المتحدة التي وفقت دوماً إلى جانب لبنان، ستستمر في موقفها الداعم له في كل المجالات، وهي لن تدخر وسعاً في سبيل الإسهام في العمل على استمرار الثقة بأوضاعه وعودة الاستقرار إليه. كما أنها ستحافظ على استثماراتها في لبنان وعلى الالتزام بكل تعهداتها، لا سيما تلك المتعلقة بمؤتمر باريس 2.



... رؤوف أبو ظبي ويدا، جاسم النامي



... وشادي عزم



الشيخ حامد بن زايد آل نهيان يسبح بعرض
وبعد إلى بيته الوزير عبد الحميد كاشا وعاشم عبده بهاني

والمقاييس من خلال التطبيق التبرجي لها، خصوصاً في ظل ضعف جاذبية الاستثمارات التي تحول دون التطبيق الفوري والدقيق. وحذر من الدعوات المطالبة بالإسراع في تطبيق اتفاقية التجارة العربية الحرة من أجل مواكبة متطلبات الانخراط في منظمة التجارة العالمية خصوصاً في ظل هذا الواقع التجاري العربي.

الدول العربية إلى اتفاقات دولية وإقليمية. لم تعد الخيارات عديدة، فإما التحسين الجذري لمنتجاتها وخدماتها وأسلوب إنتاجها أو إفلاس مؤسساتها الصناعية والزراعية والخدمية وتوقفها. وخلص الظافر إلى المطالبة بإعطاء المواصفة القياسية العربية المؤكدة الأولوية في التطبيق في منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، ودعا إلى تعديل وتحديث المواصفات القياسية العربية الموحدة ومواضعها مع المواصفات الدولية، حتى لا تصبح عقبة أمام صادراتنا إلى الأسواق الدولية، وإلى اعتبار الاتحاد الأوروبي نموذجاً يحتذى به في ما يتعلق بإعتماد المواصفات الأوروبية بدلاً من المواصفات الوطنية، ما يوصلنا في النهاية إلى اعتماد شعار المنظمات الدولية للمقاييس وهو "مواصفة واحدة لسلسلة معينة مقبولة مرة واحدة مقبولة في كل مكان".

كاشا: التطبيق التبرجي

بعد أن أنهى المحاضرون كلماتهم قدم وزير التجارة الخارجية في السودان عبد الحميد كاشا مداخلة مستوحاة من الأوضاع الخاصة التي يواجهها السودان وعدد من الدول العربية، وجاء في مداخلة: اختيار قواعد المنشأ من أبرز المعوقات التي تواجه منطقة التجارة العربية الحرة، خاصة وأن المجلس الاقتصادي والاجتماعي قد أوصى بضرورة تطبيق هذه القواعد مع نهاية العام 2005. وانطلاقاً من ذلك لفت كاشا أنه ليس من الضروري اعتماد قواعد كتلك المطبقة في الدول الأوروبية التي تتقدم بأشواط على الدول العربية من حيث المقومات التكنولوجية والصناعية. ودعا كاشا إلى التعاطي بمرونة مع قواعد المنشأ والمواصفات

مفرصة، فمثل كل طموحات الليبانيين وآراءهم، وتابع: "معروف أن لدينا مديونية كبيرة، ومعروف أن مشكلتنا الأساسية هي تكامي الدين، ومعروف أن الحلول ليست سحرية وإنما تحتاج إلى إرادة سياسية واضحة واستقرار أممي وحكم يعمل بدأ واحدة مع الشعب.. لكننا نعيش في أجواء لا تساعد على نمو اقتصادنا ولم نتعلم من نماذج عديدة في العالم العربي. لم نتعلم من دولة الإمارات ومن رئيسها الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان وأخوانه الذين جعلوا من الإمارات قبلة للعالم. علينا اليوم أن نقدم خيارات مدروسة للمستثمرين وأن نتجاوز الشعارات التي خطوات عملية".

وختم قائلاً: "تمكنا في السابق من النهوض من تحت الركام فيجب أن لا نسمح الآن أن تؤثر الرياح السلبية علينا وعلى اقتصادنا ونقدنا الوطني".



من اليسار: السفير حسن بزو وعلاقته ومحمد التبرجي

مأدبة عشاء ألبير متى

دعا رئيس مجلس العمل الليباني في أبوظبي البير متى إلى مأدبة عشاء على شرف الوفد الليباني، حضرها عدد من أعضاء المجلس والجبالية الليبانية في أبو ظبي، والتي متى كلمة أشار فيها إلى أهمية الأثر ووجه الشكر للمنظمين، متغراً بالحل الذي يمر بها لبنان بعد اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، الذي كان يقول "لا يختلف اثنان على حجم التحديات الداخلية والخارجية التي تميز لبنان، غير أن التحدي الرئيسي يتعلق بطريقة مواجهة تلك التحديات وبالمقاييس الوطنية والقومية المطلوبة لدفع الأخطار عن وطننا. وأضاف: "إن مواجهة التحديات لا تتم إلا من خلال جبهة داخلية



ألبير متى



Xeon

MORE ADVIS

M

MOGY

MOR

POST

hp

فم بإدارة أعمالك اليوم بواسطة المزودات نفسها التي تستخدمها العديد من الشركات الكبيرة في العالم. إن بحث عن شعار "Intel Inside" على أحد أكثر المزودات مبيعاً HP ProLiant ML370 G4، التي تعتمد على معالج "Intel® Xeon"، يقدم لك حلولاً كثيرة تتناسب مع احتياجاتك اليوم وتكبر معك في المستقبل. فمع التقنية الفائقة التي ينفرد بها وميزة الاعتمادية التي اشتهر بها، يمكنه أن يقدم لك إمتيازات تقنية متكاملة الفعالية بالميزانية التي تتاسبك. لذا، لا تتردد، وقم بإضافة المزيد من القوة إلى أعمالك مع HP - الاسم الذي يعتمد عليه!



HP ProLiant ML350T04

دولار ١,٤٢٩٠ Ref: 336003-421

- Intel® Xeon™ Processor 3.20 GHz 1 MB level 2 Cache
- Dual processor capability
- 512 MB Advanced ECC DDR SDRAM
- Integrated Gigabit network controller
- PC-Express and PCI-X expansion slots
- Integrated Dual Channel USB2 controller
- Systems Insight Manager, SmartStart, and Automatic Server Recovery



HP ProLiant ML370 G4

دولار ٢,٣٠٩٠ Ref: 311133-421

- Intel® Xeon™ Processor 3.40 GHz 1 MB level 2 cache
- Dual processor capability
- 1 GB (Standard) of 2-way interleaved capable PC2-3200 DDR2 running at 400 MHz, with Advanced ECC capabilities
- Integrated Gigabit network controller
- Integrated Dual Channel Ultra320 SCSI Adapter
- Embedded iLO technology for advanced management
- PC-Express and PCI-X expansion slots
- Systems Insight Manager, SmartStart, and Automatic Server Recovery

إربح عطلة نهاية الأسبوع مع إقامة في فندق الومبيك.

قم بزيارة الموقع

www.hp.com/me

للدخول إلى المسعب، أسرع، يسري

هذا العرض من ١٥ نهاية

٣٠ أبريل ٢٠٠٥ فقط

اتصل على ضمان أكثر

HP Care Pack: 3-Years, Next Business Day, Call to Report, HW Support (US\$674)

دولار ٥٨٠

اتصل على ضمان أكثر

HP Care Pack: 3-Years, Next Business Day, Call to Report, HW Support (US\$694)

دولار ١,٠٦١

* أسعار هيب للشركة لأغراض المبيعات، وليس هو السعر النهائي الآخرى

دعم أكثر

تقنية أكثر

تصانيع أكثر

الإمارات العربية المتحدة ٨٠٠ ٤٩١٠، المملكة العربية السعودية ٤٤٤ ٨٩٧١،

البحرين ١٧١ ٨٠٠٠، مصر ٠٢٥٣٢٥٢٢٢، البلدان الأخرى ٠٩٩٩ ٤٣٩١ ٩٧١+

إتصل

www.hp.com/me

إضبط



invent



جلسة القطاع الخاص، من اليمين: محمد صحرأوي، خالد أبو اسماعيل، حسين النويس، د. فهد السلطان

دور القطاع الخاص

سوق العمل، واستمرار تشكيل المصناعات النفطية الجزء الأكبر من إجمالي الصادرات العربية وتدني الاستثمارات الأجنبية المباشرة. يضاف إلى ذلك ارتفاع حصة القطاع العام في اقتصاد المنطقة والتي ما زالت من العنصر الأعلى في العالم مع محدودية مشاركة القطاع الخاص في وضع الخطط التنموية لمعظم اقتصادات الدول العربية وفي وضع برامج الإصلاح الاقتصادي.

واقترح السلطان جملة إجراءات لمواجهة تلك التحديات من أهمها صياغة السياسات والنظم والخطط الاقتصادية التي تتفق مع أهداف النمو الاقتصادي السريع، وتفعيل دور منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، وتحقيق التكامل الاقتصادي وتوسيع الأسواق.

صحرأوي: هل نتجح؟

رأى محمد صحرأوي أن هناك مطالبة بضرورة الإسراع في تطبيق اتفاقية التجارة العربية، وهناك تفاوتات في مؤهلات الدول العربية داعياً إلى الأخذ في الاعتبار تجربة بعض الدول كإسبانيا واليونان والبرتغال التي اتخذت الخطوات الكفيلة بجعلها مؤهلة لدخول الاتحاد الأوروبي. لماذا لا نطوِّق الأمر نفسه في موضوع منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى؟ إن شعار الكل أو لا شيء سقط منذ سنوات.

وسأل صحرأوي عن فرص نجاح اتفاقية المنطقة العربية الحرة فرأى أن هناك الكثير من المعوقات وأبرزها المواصفات وقواعد المنشأ. وفي ما يخص المواصفات تساهل صحرأوي لماذا لا يتم تطبيق المواصفات المعتمدة من قبل الاتحاد الأوروبي بدل الانتظار حتى إقرار مواصفات خاصة بالدول العربية؟

غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي

قامت غرفة تجارة وصناعة أبوظبي بكافة أشكال الدعم سواء في الفترة التي سبقت المؤتمر أو خلال استقبال الوفود المشاركة وخلال أيام المؤتمر. وكان هناك اهتمام من فريق عمل الغرفة بإشراف وقيادة نائب رئيس الغرفة سعيد عبد الجليل المهدي والمدير العام محمد عمر عبد الله.

ونظمت الغرفة حفلي عشاء للمشاركين خلال يومي المؤتمر.

عالت الجلسة الثانية نظرة القطاع الخاص إلى منطقة التجارة الحرة وواقع التجارة العربية. وترأس الجلسة الرئيس والعضو المندوب لجمعية الإمارات القابضة حسين النويس، وتحدث فيها كل من رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية خالد أبو اسماعيل، وأمين عام مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية د. فهد السلطان، ونائب رئيس الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية محمد صحرأوي.

أبو اسماعيل: خُصّصنا...

اعتبر خالد أبو اسماعيل أن التجارة العربية البيئية لا تزال محدودة ولا تتجاوز 10 في المئة من مجموع التجارة الخارجية للعربية. وأضاف أن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى هي من صلب اهتمامات اتحاد الغرف المصرية. مشيراً إلى وجود عدد من العقبات الرئيسية التي لا تزال تواجهها التجارة العربية البيئية خصوصاً لجهة القيود الإدارية والفنية، ولأسباب ما يتصل بالعقولة غير الليرة في تطبيق المواصفات القياسية ومعايير الجودة لكل دولة.

ودعا أبو اسماعيل إلى مطالبة الحكومات والقادة العرب أن يصبروا خلال مؤتمر القمة العربية قراراً واضحاً يرفع جميع المعوقات بشكل فوري. ورأى أن المواصفات العربية حلم لا زلوم له، إذ أن المواصفات العالمية موجودة وكلنا نعمل وفقاً، فلنستمر بذلك بدل أن نبدأ بالتأليف واختراع العجلة من جديد.

وختم أبو اسماعيل متوجّهاً إلى الحكومات العربية: "خُصّصنا... أزيلوا جميع المعوقات من أمامنا، ونبعدوا تفكير بالخطوة اللاحقة أي السوق العربية المشتركة".

السلطان: مواجهة التحديات

أما د. فهد السلطان، الذي تناول موضوع الاقتصاد العربي والعملية، فقد انطلق من المؤشرات الاقتصادية الرئيسية للدول العربية ليحدث عن التحديات التي تواجه الاقتصاد العربي. ومن أهم هذه التحديات، تدني معدلات النمو الحقيقي، وعدم القدرة على استيعاب الداخلين الجدد لسوق العمل، وارتفاع معدل الأمية، ومحدودية مساهمة المرأة في العمل، وعدم مواكبة مخرجات التعليم لمتطلبات

وهدفه المقتصر على تمويل التجارة العربية الذي يعتبر النشاط الرئيسي، إضافة إلى تقديم معلومات عن التجارة العربية من خلال شبكة معلومات والترويج لهذه التجارة عبر لقاءات بين المستوردين والمصدرين.

وتطرق عبد الخالق إلى آلية التمويل التي تتم من خلال الوكالات الوطنية التي تشتمل على البنوك والمؤسسات المالية التي يتم تعيينها في دولها ليعمل البرنامج من خلالها والبالغه 152 وكالة.

أما عن أنواع الائتمان فقال أنها تتنوع بين ائتمان سابق للتصدير وائتمان لاحق للتصدير، وائتمان للمشتري، وائتمان الواردات...

وكشف عبد الخالق أن توجهات المستقبل تتضمن توسيع نطاق العمل، و تمويل وأردات من سلع وأسمالية من دول غير عربية، و تمويل تجارة الخدمات.

د. طه: ضمان الصادرات

وتناول د. عبد الرحمن طه دور المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات المنبثقة عن البنك الإسلامي للتنمية وهدفها الرامي إلى توسيع إطار المعاملات التجارية وتشجيع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء من منظمة المؤتمر الإسلامي. وقال طه إن برنامج التأمين يتضمن شقين: الأول، هو تأمين الاستثمار الأجنبي الذي يشجع تدفق الاستثمارات بين الدول الأعضاء، والثاني، تأمين الصادرات الذي يساهم في تشجيع صادرات البلدان الأعضاء إلى بقية بلدان العالم.

وحدد طه الشروط العامة لتأمين الصادرات، بدءاً من السلع المؤهلة والمستفيدين من التأمين، كما تحدث عن أنواع المخاطر المغطاة.

العواجي: أدوات حديثة

تحدث صالح بن علي العواجي عن الأساليب والأدوات الحديثة



من اليمين: د.عبد الرحمن طه، د.أنور قرقاش، شريف عبد الخالق، عز الدين المصري وصالح بن علي العواجي

تمويل وضمان الصادرات

انعقدت الجلسة الثالثة تحت عنوان "أساليب وأدوات حديثة لتمويل وضمان الصادرات العربية"، وترأسها عضو مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة دبي والمدير التنفيذي لمجموعة قرقاش د. أنور قرقاش، وتحدث فيها كل من مدير دائرة تطوير وتنمية التجارة وبرنامج تمويل التجارة العربية شريف عبد الخالق، ومدير عام المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات د. عبد الرحمن طه، ومدير عام إدارة ضمان الصادرات - برنامج الصادرات السعودية د. في الصندوق السعودي للتنمية صالح بن علي العواجي، رئيس مجلس الإدارة ومدير عام البنك الليباني للتجارة د. شادي كرم، وناشد رئيس أول رئيس قطاع الاستثمار المصرفية في بنك الاتحاد الوطني في الإمارات عز الدين المصري.

عبد الخالق: برنامج تمويل التجارة

تحدث شريف عبد الخالق عن برنامج تمويل التجارة العربية

وفد جزائري موسع

شارك في المؤتمر وفد جزائري موسع لاقى عدد اعلمائه 25 شخصاً يمثلون القطاعين العام والخاص تقديمهم المدير العام لغرفة الجزيرة للتجارة والصناعة محمد شامي. وضم الوفد ممثلين من وزارة التجارة

والهيئات التابعة لها وشركة ضمان الصادرات ورئيسي ميثاء بجاية وجيجل، إضافة إلى رجال أعمال من مختلف القطاعات. وضم الجناح الجزائري في العرض عدداً من المؤسسات الجزائرية المتميزة بمنهجياتها وخدماتها والتي لجحت في التصدير إلى مختلف أنحاء العالم. من هذه المؤسسات شركة السيارات الصناعية، بلكول، شركة النقل البحري وشركة معطيات ازدهار.



مشاركون جزائريون



الشيخ حامد والمدير العام لغرفة الجزيرة للتجارة والصناعة محمد شامي في البناح الجزائري



من اليمين: فريد التونسي مقررًا جلسة أليات التصدير، لطفي عبد الناظر، ود. ياسين خياط

تطوير الصادرات العربية

تناولت الجلسة الرابعة آليات تطوير الصادرات العربية، وقرأها رئيس مركز تنمية الصادرات في تونس فريد التونسي، وتحدث فيها كل من رئيس قسم معلومات التجارة في برنامج تمويل التجارة العربية لختمات العياش، ورئيس مجموعة عبد الناظر التونسية لطفي عبد الناظر ومدير عام مؤسسة المواصفات والمقاييس في الأردن ياسين الخياط.

العياش: المعلومات التجارية

عزّف نعمات العياش ببرنامج تمويل التجارة العربية ATPP فقال أنه مؤسسة تمويل عربية إقليمية متخصصة مهمتها المساهمة في تطوير التجارة العربية. ومن نشاط البرنامج قال إنه يقدم خدمات التمويل وخدمات ترويج التجارة والمعلومات المتعلقة بها. أما أهدافه فتتمثل بزيادة التبادل التجاري بين الدول العربية.

عبد الناظر: تجربة الشراكة

وقال لطفي عبد الناظر في مداخلته أنه رغم اعتماد الدول العربية لمعايير مماثلة لتلك المعتمدة من قبل منظمة التجارة العالمية تحتّم البحث عن آليات لتطوير الصادرات العربية، فإنّ المؤشرات مازالت ضعيفة مقارنة بالإمكانيات والفرص.

وبالنسبة للصادرات إلى الدول الأجنبية تطرّق إلى تجربة

لتمويل وضمان الصادرات العربية مستعرضاً تجربة برنامج الصادرات السعودية. وتناول الخدمات التي يقدمها البرنامج بغرض دعم الصادرات السعودية المؤهلة وهي تتضمن تمويل الصادرات وتأمين التمويل والضمان.

وفضّل العواحي أدوات التمويل وهي: تمويل المصدرين، تمويل المشتريين وخطوط التمويل والمراقبة. أما في مجالات التعاون مع البنوك السعودية فاشار إلى أنها قائمة على قبول وثائق البرنامج كضمان لأغراض الإقراض، وقبول وثائق البرنامج لتمويل رأس المال العامل، ورفع سقف الائتمان الممنوحة للبنوك الأجنبية مُصِيرة الاعتمادات، وتعزيز الاعتمادات المفتوحة لاستيراد سلع سعودية مؤهلة، وتبادل المعلومات المالية مع البنوك السعودية.

كرم: النموذج الياباني

وتنوّده، شادي كرم بالإجراءات التي اتّخذها العالم العربي لتأسيس برنامج تمويل التجارة العربية، مشيراً إلى أن المنطقة العربية كانت في مفهوم التجارة العالمية مرادفة للصادرات النفطية، وكمستوردة للبضائع والسلع. وقال إنّ التركيز على المنتجات النفطية جعل صادراتنا الأخرى تعاني التهميش. ورأى أن مساعدة المصدرين العرب يجب أن لا تبدأ بتمويل التصدير، بل بدعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة الحجم.

وتطرّق كرم إلى المشاكل التي تعيق الوصول إلى العالمية ومنها أن معظم الانشطة في العالم العربي هي مؤسسات عائلية وصغيرة أو متوسطة الحجم مما يحيق وصولها إلى الأسواق العالمية بسبب محدودية مصاريفها التسويقية. واعتبر أن الحل قد يكون إما بتوفير مساعدة تتلاقح مع المشكلة أو من خلال تأسيس بيوت تجارية متخصصة Specialized Trading Houses مستوحاة من النموذج الياباني.

المصري: الصادرات النفطية

وتناول عز الدين المصري موضوع "الفرص الجديدة المتاحة" مستهلاً بالحديث عن النمو الذي حققه بنك الاتحاد الوطني بين العامين 1999 و2004. وتناول الناتج المحلي في دولة الإمارات الذي يشهد نمواً مطرداً منذ العام 1999. ثم تحدث عن مساهمة القطاعات الاقتصادية في إجمالي الناتج المحلي، حيث احتل القطاع النفطي النسبة الأعلى 33 في المئة، ثم القطاع الصناعي بنسبة 13 في المئة. كما أشار إلى العلاقات التجارية بين دولة الإمارات وباقي البلدان العربية وحركة التجارة البينية بين دول مجلس التعاون الخليجي التي تسجل زيادة سنوية متنامية.

حفل عشاء البنك اللبناني للتجارة

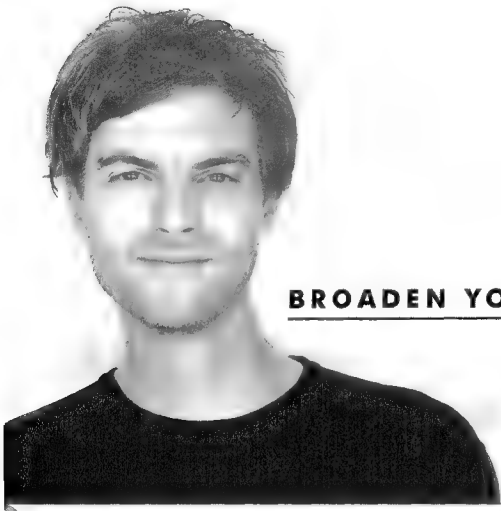
دعا رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني للتجارة د. شادي كرم جميع المشاركين في المؤتمر إلى حفل عشاء اللمعة في فندق إنتركونتيننتال أبو ظبي. وألقى كرم كلمة في المناسبة ومما جاء فيها: "إنّه إن دواعي اعزازي أن أرحب بكم وأشكركم على تلبية دعوتنا لتكون مناسبة تكريمية للسادة المشاركين. ولقرّاننا مع انتهاء تنفيذ خططنا لإعادة تجديد هيكلية فروع البنك اللبناني للتجارة في دولة الإمارات...".

ووصف كرم الشهيد رفيق الحريري بـ "رجل دولة وأعمال و طراز فريد ورفيع"، معتبراً أنه لفتنا في غيابته "ثقل حضوره ومشاركته في اجتماعاتنا ومؤتمراتنا التي أوالها الكثير من اهتمامه ووقته...".

وتحدث كرم عن البنك فقال: "إنّ نجاحنا في إعادة هيكلية البنك اللبناني للتجارة وتقدمه مجدداً إلى لائحة المصارف اللبنانية وأكثرها نمواً، إنما يعود في جزء منه إلى البيئة المناسبة والحوافز المشجعة التي زادت من حيوية تواجدها ونشاط فروعنا".



شادي كرم معلقاً كلمته



BROADEN YOUR LIFE.

DSL AT HOME...YOU'RE SMILING ALREADY.

Just connect your computer or your TV to your phone line and discover the difference broadband makes. With Alcatel's DSL solutions, your home life gets what it really deserves: more time, more comfort, more security along with better connections to the things you need and the people you love. Anytime you want. Alcatel, the world leader in broadband access, will change the way you live and broaden your smile. Welcome to a broader life.

DSL BY



ALCATEL

المنتدى العربي للتصدير

انعقد خلال المؤتمر للمنتدى العربي للتصدير حيث جرى عرض لتجارب وفرض عدد من البلدان العربية. وتحدث خلاله رئيس مركز تنمية الصادرات في تونس فريد التونسي، مدير عام "تروث للاستشارات الاقتصادية" في أبو ظبي رضا مسلم السيد، ورئيس دائرة في وكالة تنمية الصادرات الجزائرية عبد العزيز حبيلي.

التونسي: التصدير قاطرة التنمية

عرض فريد التونسي لمنظومة النهوض بالصادرات التونسية، مستهلاً بالحديث عن بعض المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في تونس وعن واقع سوق العمل وتوزيع القوى العاملة. وتطرق التونسي إلى البنية التحتية في تونس التي تتكلف من 7 مطارات دولية، و8 موانئ بحرية تجارية، و62 منطقة صناعية مجهزة بمرافق عديدة، ومنطقتين حرتين في بنزرت وجرجيس، إضافة إلى إسناد الرخصة الثانية للمهاجرين الخليوي العام 2002، والربط السريع بشبكة الإنترنت والربط بالكوابل البحرية ذات الألياف البصرية. وقال التونسي أن التصدير يساهم في ضمان التوازنات الكبرى للبلاد لأنه قاطرة للتنمية ويفتح الأفاق أمام الاستثمار والتشغيل ويساهم في انصهار الاقتصاد في محيطه الإقليمي والدولي. وأشار إلى أن منظومة تنمية الصادرات تركزت على قرارات المجلس الأعلى للتصدير والاستثمار، الأولويات القطاعية وتفعيل العلاقات الثنائية ومتعددة الأطراف. أما منطلقات المنظومة فأهم ما تركزت عليه هو انتاج سياسة إنتاجية موجهة للتصدير وقادرة على تلبية متطلبات

مجموعته في هذا الإطار حيث أكد ضرورة توفير البنية التحتية التي تستطيع مواكبة التطورات والتقنيات الحديثة. وقال إن ثقة المستثمرين ساهمت في رفع رأس مال الشركة، كما أن التحالفات التي تمت مع الشركات الأوروبية ساهمت في رفع قدراتها التنافسية مما ساهم في دخولها إلى الأسواق الخارجية.

أما بالنسبة للتجارة العربية البينية فأكّد عبد الحافظ أنها تعاني من معوقات عدة كترديد الموصفات والمقاييس العربية ووضع قواعد موحدة لشهادات المنشأ ومشاكل النقل وضعف خطوط التمويل وبرامج ضمان ائتمان الصادرات.

الخياط: المقاييس الأردنية

وتحدث ياسين خياط عن دور مؤسسة الموصفات والمقاييس في ضمان جودة السلع المنتجة محلياً أو المستوردة، مما يساهم في توفير الحماية الصحية والبيئية والسلامة العامة للمواطنين. وقال إن المهام الرئيسية للمؤسسة تتمحور حول إصدار الموصفات القياسية والقواعد الفنية واعتمادها ومراجعتها وتحديثها، ومراقبة تطبيق الموصفات والقواعد الفنية لجميع الخدمات والمنتجات المحلية والمستوردة، وضع وتطبيق نظام وطني لاعتماد مختبرات الفحص والاختبار والمعايرة والجهات المانحة لشهادات المطابقة وفقاً للممارسات الدولية، ووضع نظام وطني للقياس والإشراف على تطبيق ومعايرة أدوات القياس وضبطها ومراقبتها، ومنح شهادات المطابقة بما فيها علامة الجودة الأردنية ونشر المعلومات والمطبوعات المتعلقة بالموصفات القياسية والقواعد الفنية الوطنية والعربية والإقليمية والدولية وتوزيعها وبيعها.

مشاركة تونسية كبيرة في المنتدى

مجموعة عبد الحافظ لطفي عبد الناصر.

وكان لتونس مشاركة في فعاليات المعرض المصاحب للمؤتمر وتنوعت العروض التي تضمنت عيادات من أهم الصادرات التونسية مثل البورسلين والسيراميك والمعلبات الغذائية والتمور وزيت الزيتون. إضافة إلى المنتجات الكهربائية والميكانيكية لا سيما من مجموعة سيام المتخصصة في عدادات الكهرباء والوصلات والنحولات الكهربائية كما تم عرض تشكيلة من الصالون المستخدمة في السيارات.



عدد من المشاركين التونسيين ويبدو من اليمين: محمد الحبيب عياد، محمد الشابي، حسن القروي والهامي شام

شاركت تونس في المؤتمر والمعرض العربي الأول للتجارة بوفد كبير على رأسه الرئيس المدير العام لمركز النهوض بالصادرات فريد التونسي، ممثلاً عن وزارة التجارة التونسية، الذي ترأس جلسة "آليات تطوير الصادرات العربية" وجلسة "التنمية العربية للتصدير"، حيث تحدث عن تجربة تونس في التجارة الخارجية والتصدير. كما شارك القطاع الخاص بوفد ضم عدداً من رجال الأعمال من قطاعات مختلفة تقدمهم عضو الاتحاد التونسي للصناعة والتجارة والصناعات التقليدية محمد الصحراري الذي قدم مداخلة وكذلك رئيس



الشيف حامد بورو المصاحف التونسي ويبدو السيدان محمد الصحراري وفريد التونسي

حبيلي: لا قيود في الجزائر

وتناول عبد العزيز حبيلي التجارية الخارجية للجزائر وقدراتها في ميدان التصدير خارج قطاع البترول، مستعرضاً لأهم الموارد الطبيعية. وتحدث عن برامج الإصلاحات الاقتصادية التي تهدف إلى تحرير الاقتصاد، وفتح السوق وحرية التجارة الخارجية، والاندماج الإيجابي في الاقتصاد العالمي، وتحقيق التنمية الدائمة وتحسين الأداء الاقتصادي، وعن الإصلاح الضريبي، قال أنه يهدف إلى تحقيق التوازن الضريبي، وإلى تحفيز الاستثمار وتشجيعه مع إجراء تخفيضات على معدلات الضريبة على القيمة المضافة بنسبة إعفاء تراوح بين 7 و 17 في المئة، وعن مزايا التجارة الخارجية في الجزائر، قال حبيلي: "أهم هذه المزايا عدم وجود أية قيود على تجارة الاستيراد والتصدير، وقابلية العملة الوطنية للتحويل في العمليات التجارية، والعاملة الماطلة".

أما أهم الصادرات الجزائرية فتتمثل بالمواد البترولية التي تشكل نسبة 97 في المئة من الصادرات الإجمالية مقابل 3 في المئة خارج قطاع البترول؛ أما بالنسبة للموارد فتشكل التجهيزات الصناعية أعلى نسبة أي 36,4 في المئة وتليها المواد الغذائية بنسبة 19,2 في المئة.



من اليمين: محمد لج، السفير حسن برون، حيلة السفير برون، الوزيرة لبنى القاسمي، الوزير حداد القضا، محمد الزعري وزولوف البوزني

الأسواق الخارجية وتجاوز صفر حجم السوق المحلية من خلال الانفتاح على الأسواق المجاورة، وخصوصاً السوق المغربية والعربية.

السيد: التنمية في أبوظبي

وقال رضا مسلم السيد أن الجهات المتخصصة في إمارة أبوظبي اعتمدت أولوية خاصة للتنمية الاقتصادية المستدامة، وبثلت جهوداً كبيرة من أجل توفير البنية التحتية اللازمة والضرورية لتلك الجهود. وعرض لأهم ملامح مناخ الاستثمار الذي توفره إمارة أبوظبي ومنها الانفتاح على الأسواق العالمية من دون أية قيود أو تدخل من الحكومة، حماية قيمة العملة المحلية، الحرية المطلقة في تحويل الأموال من وإلى الإمارة من دون حدود أو قيود، الاستقرار السياسي والأمني، الاستقرار الاقتصادي، عدم تجاوز الرسوم الجمركية على الواردات نسبة 5 في المئة وإعفاء مستلزمات الإنتاج والسلع الرأسمالية من الرسوم الجمركية، وجود حزمة من التشريعات والقوانين الاقتصادية تتسم بالسهولة وعدم التضارب.

وشرح السيد فرص الاستثمار في عدد من المجالات والأنشطة، منها القروض للمخاض في القطاع العقاري والاستثمار السياحي، وفي إطار سياحة المؤتمرات والمهرجانات كشف عن خطة استراتيجية لإمارة أبوظبي تتضمن إقامة 11 معرضاً تخصصياً جديداً كل عام في مجال الإلكترونيات والاتصالات، إضافة إلى 13 معرضاً ثقافياً المؤسسة حالياً، كما تحدث عن القروض المتوفرة في مجال السياحة العلاجية، والتعليمية، والرياضية، والمعمارية وفي عدد من القطاعات الصناعية كالسيارات وقطع التبديل الخاصة بها.

مأدبة عشاء سفري لبنان

أبدى سفير لبنان في دولة الإمارات حسن برون اهتماماً كبيراً بالوفد اللبناني ويا الوزير حداد القضا، فحضر جلسات المؤتمر، وسعى إلى توفير التسهيلات الممكنة، كما أقال حفل عشاء لأعضاء الوفد حضره عدد كبير من أعضاء الجالية اللبنانية في أبوظبي، ورئيس مجلس العمل اللبناني في أبوظبي البير متى.



في حفل عشاء السفير اللبناني من اليمين: الوزير حداد القضا، الوزيرة لبنى القاسمي، سعيد خوري، محمد الزعري، محمد لج، ب. اسكلر، بشير و. سفير نمر

تحدث الرشدي عن الإجراءات التي تساهم في دعم كفاءة وأداء الخط للبحري الوطني.

العتيبي: أهمية موانئ الخليج

وتحدث فهد العتيبي عن الموانئ الخليجية وتطورها حيث لعبت دوراً مهماً في ربط الشرق بالغرب وبقارة

أفريقيا بسبب موقعها الاستراتيجي. وقال أن هذه الموانئ أدبرت في السابق من قبل القطاع الأهلي، لكن مع ظهور النفط وتطور الحياة أصبحت الموانئ تدار بواسطة الحكومات. وقال العتيبي إنه "رغم تطور وتقدم الموانئ الخليجية إلا أنها لا تزال تحت مظلة الحكومة وتفتقد إلى مرونة القطاع الخاص"، ولحل هذه المشكلة اعتبر أن تطبيق نظام ال-B.O.T. في قطاع الموانئ يشكل حلاً لمشاكل تمويل مشروعات البنية الأساسية للحكومات.

عثمان: النقل البحري العربي

واعتبر محمد عثمان أن تطور النقل الدولي لل بضائع مرتبط بتدني أجرة الشحن التي تساهم في خفض ثمن المواد المستوردة وتحسين نوعية المواد المصدرة وقدرتها التنافسية.

بالنمسة لوائح المبادلات التجارية بين الجزائر والبلدان العربية. ذكر عثمان أنها ارتفعت بنسبة 146 في المئة و 37 في المئة مقارنة بعامي 2001 و 2002. كما سجلت عملية تصدير السلع ارتفاعاً بنسبة 28 في المئة مقارنة مع العام 2002 وعرفت عملية التصدير ارتفاعاً بنسبة 48 في المئة مقارنة مع العام 2002.



جلسة للنقل من البعيج فهد العتيبي، صائب نحاس، عسكر الرشدي ومحمد عثمان

دور النقل في تطوير التجارة

تناولت الجلسة الخامسة دور النقل في تطوير التجارة العربية. وترأس الجلسة مدير عام "نحاس للمهندسة والمقاولات" صائب نحاس، وتحدث فيها كل من مدير بحوث العمليات في شركة الملاحة العربية المتحدة في الكويت عسكر الرشدي، ونائب الرئيس والعضو المنتدب في رابطة الكويت والخليج للنقل فهد العتيبي (ممثلاً رئيس الرابطة سعيد دشنتي) ورئيس مجلس إدارة ومدير عام ميناء جن جن في الجزائر محمد عثمان.

الرشدي: الاعتماد على الملاحة الوطنية

تحدث، أولاً، عسكر الرشدي عن الأهمية الاستراتيجية للنقل البحري، مشيراً إلى أن النقل البحري هو أرخص وسيلة للنقل بين المحيطات، وقال إن 80 في المئة من تجارة معظم دول الخليج تتم من خلال الموانئ، ولذا تبرز أهمية الدور الذي تلوم به شركات الملاحة الوطنية. وبعد أن تناول التحديات التي تواجهها صناعة النقل البحري،

معرض نوعي



الشيخ حامد بن زايد - جل جناح اتحاد العرف المصرية



د. شادي حرم يرحب بالشيخ حامد بن زايد في جناح البنك اللبناني للتجارة



إمام جناح شركة أسلاك



Slip away
for a weekend break.

Enjoy up to 50% off with Sheraton Hotels

Take advantage of Sheraton's **Bed & Breakfast** package from Thursday to Sunday, based on country-specific weekend days only, with late check-out at 10pm. Children under the age of 12 stay and eat free.

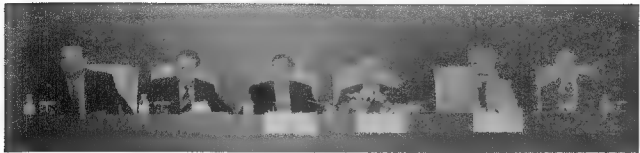
Visit sheraton.com, starwoodhotels.com/uae, starwoodhotels.com/egypt or call hotels directly for information and reservations.



Sheraton
HOTELS & RESORTS

sheraton.com

Book online at www.sheraton.com/uae, www.starwoodhotels.com, www.sheraton.com/egypt or call hotels directly and quote promotion code WK&BWA.
(Abu Dhabi) Sheraton Abu Dhabi Hotel & Towers. (Addis Ababa) Sheraton Addis. (Almaty) Sheraton Almaty Hotel. (Amman) Sheraton Amman Al Nisab Hotel & Towers. (Antalya) Sheraton Antalya Hotel & Towers. (Aqaba) Sheraton Aqaba Hotel & Towers. (Beirut) Sheraton Cord Beach Hotel & Resort - Four Points by Sheraton La Verdun. (Cairo) Sheraton Cairo hotel, Towers & Casino. (Damascus) Sheraton Damascus Hotel & Towers. (Dubai) Sheraton Deira Hotel & Towers - Sheraton Dubai Creek Hotel & Towers - Sheraton Jumeirah Beach Resort & Towers. (Harare) Sheraton Harare Hotel & Towers. (Kampala) Sheraton Kampala Hotel. (Khartoum) Sheraton Khartoum Hotel & Towers. (Kuala Lumpur) Sheraton Kuala Lumpur Hotel & Towers - Four Points by Sheraton Kuala Lumpur. (Luzon) Sheraton Luzon Hotel & Towers. (Manama) Sheraton Manama Hotel & Towers. (Marrakech) Sheraton Marrakech Hotel & Towers. (Medan) Sheraton Medan Hotel & Towers. (Miami) Sheraton Miami Hotel & Towers. (Moscow) Sheraton Moscow Hotel & Towers. (Nairobi) Sheraton Nairobi Hotel & Towers. (New York) Sheraton New York Hotel & Towers. (Oman) Sheraton Doha Hotel & Resort. (Ras Al Khaima) Sheraton Ras Al Khaima Hotel & Towers. (Riyadh) Sheraton Riyadh Hotel & Towers. (Singapore) Sheraton Singapore Hotel & Towers. (Sri Lanka) Sheraton Sri Lanka Hotel & Towers. (Tahiti) Sheraton Tahiti Hotel & Towers. (Tampa) Sheraton Tampa Hotel & Towers. (Tunis) Sheraton Tunis Hotel & Towers. (Zurich) Sheraton Zurich Hotel & Towers.



المستثمرون في جلسة العراق

والأجنبية عن طريق تحسين المناخ الاستثماري في العراق وإزالة القيود والمعوقات أمام المستثمرين.

الكيلاني: السوق المالية في العراق

وتحدث كامل الكيلاني عن الخطوات التي اتخذتها الحكومة العراقية خلال الفترة للنصرمة، ومن أهمها "إطفاء 80 في المئة من ديون العراق مع نادي باريس، إصدار ما يقارب 100 أمر تعديل لقوانين اقتصادية ومالية مدمت إلى تحرير الاقتصاد العراقي من القيود التي فرضها النظام السابق.

وعن سوق الأوراق المالية، التي بدأ العمل بها بموجب القانون رقم 74، قال الكيلاني إن مهمة هيئة الأوراق المالية مراقبة أداء السوق وإعطاء الإجازات لشركات الوساطة وإعطاء المواصفات على إدراج الشركات في السوق، كذلك فحص الشذاعات والتحقيق بالادعاءات والمعلومات الداخلية. ■



تلاوة التوصيات، من اليمين: محمد عبد الله، سعيد عبد الجليل العجم، رؤوف أبو زكي وحسين النويش

- تحرير تجارة الخدمات في إطار منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى، ومنظمة التجارة العالمية واستحداث الأدوات المناسبة لتوفير التمويل اللازم والمشجع.
- اعتماد قواعد مثبته تفصيلية لتسليم العربية التي تعتبر العنصر الدافع لتكامل قطاع الإنتاج في إطار مناطق التجادل الحر ويهدف جذب الاستثمارات الخارجية.
- إشراك القطاع الخاص في برامج الإصلاح الاقتصادي وتعزيز قدراته التنافسية حتى لا يظل معتمداً على الإغلاق والحماية كسبيل للدفاع عن مصالحه في وجه المنافسة الخارجية سواء العربية أو العالمية.
- الاستفادة بصورة أكبر من برامج تمويل التجارة عبر تنمية برامج ضمان الصادرات بما لها من أثر مباشر في تأمين الموارد المالية اللازمة لتفعيل التجارة.
- تعزيز آليات التكامل الاقتصادي عبر اندماج الأسواق العربية في مجالات التجارة والنقل والطاقة والاتصالات والتمويل والتأمين والسماية بحيث يكون التكامل حقيقياً وليس مجرد اتفاقات.

فرص التجارة والأعمال مع العراق

عاجلت الجلسة السادسة فرص التجارة والأعمال في العراق، وترأسها مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي، وتحدث فيها كل من وكيل وزارة التخطيط د. فائق عبد الرسول، وكييل هيئة العراق للأوراق المالية وزير المالية العراقي السابق كامل الكيلاني.

عبد الرسول: إعمار العراق

قال د. فائق عبد الرسول إن جهوداً كبيرة بذلت من أجل إعمار العراق وتحسين دخل المواطن. ومن هذه الجهود الاستثمارات في قطاع النفط، بهدف زيادة طاقات الإنتاج التي من المتوقع أن تبلغ في نهاية هذا العام نحو 3,5 ملايين برميل. يضاف إلى ذلك الاستثمارات الكبيرة في إعادة تأهيل طاقات توليد الكهرباء وخطوط التوزيع. ولخص عبد الرسول إجراءات الإصلاح الاقتصادي بـ "تعزيز دور القطاع الخاص، تنمية الموارد والقدرة البشرية وللأسسية للاقتصاد العراقي، تخفيض الدعم الذي تقدمه الدولة للمستهلك أو المنتج، خصخصة شركات القطاع العام، تحرير التجارة للحصول على العصرية في منظمة التجارة العالمية، تشجيع الاستثمارات المحلية

التوصيات

- صدر عن المؤتمر بيان ختامي تضمن عدداً من التوصيات أجمع عليها المؤتمرين، وهنا أهم التوصيات:
- إزالة القيود الإدارية واللغوية واستكمال إزالة الرسوم الجمركية التي ما زالت تعوق حركة التجادل التجاري العربي ونلك تطبيقاً لاتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
 - العمل على قيام اتحاد جمركي عربي بخطوة أساسية على طريق تحقيق السوق العربية المشتركة.
 - تفعيل دور منطقة التجارة العربية الحرة الكبرى كون التجارة تمثل الحركه الرئيسي للتمو الاقتصادي الذي يواكب ويستجيب لمتطلبات النمو السكاني في البلدان العربية.
 - توحيد مواصفات السلع العربية، خصوصاً أن معظم البلدان العربية التي وقعت اتفاقيات شراكة تجارية عالية تتبنى المواصفات والمقاييس العالمية المعتمدة.
 - تعزيز الشفافية وتحديث وتوحيد المعلومات والإحصاءات حول التجارة العربية والاستفادة في هذا الإطار مما توفره برامج تمويل التجارة العربية والإسلامية وغيرها من الهيئات.
 - إزالة القيود الإدارية والبيروقراطية والمالية أمام استيراد وتصدير السلع وتأمين الكوادر الإدارية العربية التي تتعامل مع القطاعات التجارية.

تواصل عصري

اجمع الشكل الجميل وراحة التصرف مع سماعات نوكيا اللاسلكية. إنها جذابة ومقبولة وسوف تضفي الطابع على أناقذك والتميز على مكانك. طبع مجموعة ثلاث كل ذوق وأذن، وكل ميزانية وشخصية. يمكنك أن تفر عن نفسك بقوة من خلال سماعتك. تواصل لاسلكياً وتكلم بكل حرية مع نوكيا.



HDW-3



HS-21W



HS-11W



HS-4W



HS-13W

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

دروع تكريم للمؤسسات الراعية



تكريم مجموعة الفرائي

كرّمت المؤتمرات (غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي ومجموعة الاقتصاد والأعمال) للمؤسسات التي ساهمت في رعاية المؤتمر، وهي: شركة أدنوك، "أسناد"، البنك اللبناني للتجارة، مجموعة عبد الحसन الفرائي وأولاده، رابطة الكويت والخليج للنقل، وقامت الجهات المنظمة بتسليم دروع تكريم إلى هذه الشركات تقديراً للدعم الذي وقّره من أجل إنجاح المؤتمر. كذلك تمّ تسليم دروع لشركات كانت لها مساهمات جانبية وهي: طيران الاتحاد، بنك أبو ظبي الوطني وبنك الاتحاد الوطني.



...والبانك اللبناني للتجارة



...وادنوك



...وتكريم الاقتصاد والأعمال



...ورابطة الكويت والخليج للنقل



الرياضة

فكر بذاك الحبيب بكرة السيدان الأفعم والأكثر رياضية
في العالم قبل ٦ أعوام من نجاح أول رحلة طيران

أودى AB الجديدة | أكبر من قرون ميمى نحن نعلم بأن قيادة على تحسن بطور جيد

AB

أودى AB الجديدة

الجديدة حتى نتمكن من استكشافها. أجيد الصلابة معك التكملة

للمطور ASF .. نظام التوجيه الهوائي ليكنر القليل للقيام بالبحر



٣ سنوات ضمان أساسي
٣ سنوات ضمان توريد استبدال
٣ سنوات ضمان توريد استبدال
٣ سنوات ضمان توريد استبدال
٣ سنوات ضمان توريد استبدال



راحة البال
مع برنامج

أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة

أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة
أودى AB الجديدة



ساماركو
AUTOMOTIVE

أربعة إصدارات في قطاع التطوير العقاري، وأخرى قطاع الرعاية الصحية اثنان منها في قطاع التأمين، وتجاوزت القيمة الإجمالية لهذه الإصدارات 170 مليون دينار (574 مليون دولار).

وأضافت الغنيم: "قمنا بدور مدير الإصدار لعملية زيادة رأس مال شركة المزاييا المالية إلى 15 مليون دينار (50 مليون دولار)، كما تم طرح شركة مدينة الأعمال الكويتية المقايضة من خلال اكتتاب خاص بقيمة 52 مليون دينار (176 مليون دولار) وأشارت إلى تأسيس شركة دبي الأولى المقايضة برأس مال بلغ 20 مليون دينار كويتي (68 مليون دولار).

شركة السور

من جهة أخرى، طرح بيت الاستثمار العالمي شركة السور للتطوير والإدارة للعمل في قطاع التمويل الاستهلاكي التقليدي، وهي شركة مساهمة كويتية مغلقة ومن المخطط أن تقدم سلسلة واسعة من الخدمات في التمويل الاستهلاكي والتمويل التجاري والعقاري (تطوير المنازل). أما تمويل قطاع السيارات فسيتم التركيز عليه بصورة كبيرة.

وقال عمر الحقبوة نائب الرئيس التنفيذي / تمويل الشركات والخزينة: "بلغ رأس المال المقترح لشركة السور 20 مليون دينار كويتي، والتوجه حالياً نحو زيادة رأس المال إلى 30 مليون دينار لمواجهة الطلبات المتزايدة للاكتتاب من قبل عملاء غلوبل، وخصوصاً الخليجيين منهم. وسيتم إدراج الشركة في سوق الكويت للأوراق المالية خلال ثلاث سنوات". وأشار الحقبوة إلى أن إجمالي سوق الائتمان الاستهلاكي الحالي في الكويت يقدر بنحو 1,6 مليار دينار.

وكان بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" أعلن من تصدك 13,33 في المئة في جامعة الإسراء الأردنية، إحدى أولى الجامعات الخاصة في المملكة الأردنية. وتعتبر هذه الملكية جزءاً من خطة الاستثمار في القطاعات غير المالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفي هذا السياق يقول الحقبوة: "لقد كانت غلوبل على الدوام مهتمة في الاستثمار في القطاع الاجتماعي الاقتصادي مثل التعليم، ولهذا اشترت حصة مؤثرة في جامعة الإسراء. وكانت الجامعة تأسست في 18 آب / أغسطس 1989 وتعتبر جامعة ناجحة ومرموقة في قطاع التعليم التام في الأردن، ولديها إدارة طامحة تدريس ذات خبرة مالية. وقد تخرج من 5000 طالب وطالبة في مجالات وتخصصات عدة".



إرغان غلوبل في إجتماع الجمعية العمومية

توزيع أرباح نقدية بنسبة 70 في المئة غلوبل: الأصول المدارة تجاوزت المليار دينار

وإدراج أسهم "غلوبل" في سوق البحرين للأوراق المالية. كما أشار إلى شراء حصص في شركات مدته في قطاع الخدمات المالية مثل شركة شروق لخدمات الاستثمار، والشركة المحددة للتمويل (سلطنة عمان) وشركة التسهيلات التجارية الأردنية (الأردن) وبذلك مسقط الدولي (البحرين).

وتابع النوري: "شمل توسعنا قطاع العقار في الكويت والإمارات حيث أسسنا ثلاث شركات برأس مال إجمالي قدره 87 مليون دينار (294 مليون دولار)، وشركة الرازي المقايضة برأس مال قدره 50 مليون دينار (169 مليون دولار)". وكانت محصلة هذه النشاطات أرباحاً صافية بلغت 21,3 مليون دينار (72 مليون دولار)، بواقع 104 فلوس للسهم وعاد على حقوق المساهمين بنسبة 51,6 في المئة في مقابل 43,9 في المئة للعام 2003.

أما نائب الرئيس والعضو للنتدب بها الغنيم فأشارت إلى أن إيرادات الشركة زادت في العام 2004 بنسبة 63 في المئة لتصل إلى 29,2 مليون دينار كويتي، وهي عزت ذلك إلى تنامي حجم الأعمال المصرفية الاستثمارية وطرح صناديق متنوعة. وتحدثت عن نشاط "غلوبل" في مجال خدمات الاستثمار فيبت أن الشركة قامت بدور المستشار الوحيد ووكيل البيع

قوت الجمعية العمومية العادية وغير العادية لشركة بيت الاستثمار العالمي "غلوبل" توزيع أرباح من السنة المالية 2004 نقداً بنسبة 70 في المئة وأسهم مدحة بنسبة 10 في المئة، وزيادة رأس المال بواقع 20 في المئة وبمصر 100 فلوس قيمة إسمية مضافاً إليها 500 فلوس علاوة إصدار ليصبح رأس المال 27,8 مليون دينار كويتي في مقابل 20,8 مليوناً. كما تمت الموافقة على إدراج "غلوبل" في الأسواق الخليجية.

وما انتخبت الجمعية العمومية مجلس الإدارة للفترة المقبلة على النحو الآتي: النور عبد الله النوري رئيساً، مها خالد الغنيم نائباً للرئيس وعضواً منتدبين، والأعضاء خالد جاسم الوزان، الشيخ عبد الله جابر الأحمد الصباح ومرزوق ناصر الخوافي.

وقال رئيس مجلس الإدارة أنور النوري أن الأصول التي تديرها الشركة بلغت في نهاية العام 2004 أكثر من مليار دينار كويتي (3,5 مليارات دولار) نتيجة الاستثمارات الجديدة للمصاحبة التي تديرها الشركة والصناديق السابغة والجديدة.

وأضاف: "ركزت ستراتييجيتنا على التوسع الجغرافي في دول مجلس التعاون الخليجي مشيراً إلى افتتاح مكتب في الكويت

امداد كمبيوتر

هنا خياركم دون غيرها

يذل كمبيوترى أقصى جهدما لتقديم لعملائها فى المنطقة
سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات خاصة أو حكومية منتجات
بتكلفة عالية الجودة وذات تكلفة أمثل إلى جانب خدمات
فنية للكمبيوتر يقبها ويديرها مختصين على درجة عالية
من الكفاءة والخبرة.

وفر كمبيوترى خدمات شاملة لجميع احتياجات الكمبيوتر
ويحظى العميل بالخدمة المميزة إلى جانب راحة البال
تشمثل خدماتنا على تقديم الاستشارات المعلوماتية الشاملة
المكتب، تركيب الشبكات، التوصيلات الأساسية للكمبيوتر
عقد صيانة سنوية للمعدات في موقع العميل أو في كمبيوترى
تطبيقات الإنترنت بالإضافة إلى التدريب على برامج وفق
احتياجات العميل.

إن هدفنا الأول هو تقديم أفضل الحلول المتاحة لعملائنا
بواسطة فريق من الموظفين والفنيين الأكفاء إذ أن قيمنا
تركز على الالتزام الصارم بالجودة والمقاييس العالمية.

COMPU ME™
BUSINESS

الرياض: 360 3096 400
الدمام: 12734538
الجبيل: 1271717
الدمشق: 12734538
الدمشق: 12734538
الدمشق: 12734538

<http://www.compu-me.com>

قطر كool : تكييف مركزي للمدن

الدوحة - الاقتصاد والأعمال



كولين غولدنغ

يزامن نمو شركة "قطر كool" المتخصصة في التبريد المركزي للأحياء السكنية، مع الازدهار العقاري الذي تشهده دولة قطر والاتجاه إلى استحداث مناطق سكنية متكاملة، ما يجعل السوق القطرية من بين أفضل الأسواق لزودي هذه الخدمة، وذلك بحسب كولين غولدنغ مدير عام شركة "قطر كool"، التي تملك الشركة المتحدة للمتنمية (UDC) نسبة 50,5 في المئة منها، فيما تملك شركة "تبريد" الإماراتية، المتخصصة في المجال ذاته، نسبة 44,8 في المئة وتعود الحصة الباقية إلى عدد من المستثمرين القطريين.

يوضح غولدنغ أن نظام تبريد المناطق هو من حلول التبريد الأكثر فعالية المتوفرة حالياً، وهو يعمل من خلال ضخ المياه الباردة من محطة مركزية عبر شبكة من الأنابيب تصل مباشرة إلى المباني، ما يُغني عن وجود وحدات تكييف مركزية في كل مبنى، وبذلك فإن النظام يساهم في تخفيض كلفة الاستهلاك ومصاريف التشغيل على أصحاب المباني بشكل كبير، خصوصاً أن حاجته للصيانة تكاد تكون معدومة.

ويضيف غولدنغ أن فوائد نظام تبريد المناطق لا تقتصر على كونه نظاماً اقتصادياً فحسب، بل إن مزاياء البيئية كثيرة أيضاً، حيث أن انخفاض الطاقة المستهلكة بنسبة 50 في المئة يؤدي إلى تقليص كبير في معدل انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون الذي يعتبر السبب الرئيسي في ارتفاع حرارة الأرض.

بدأت أعمال "قطر كool" في المنطقة الغربية لمدينة الدوحة التي تشهد نهضة عمرانية وإنشاء مشروعات الأبراج والأبنية السكنية والتجارية. وتقوم الشركة الدولية المحدودة (C.A.T) بتصميم وتنفيذ مشروع أنابيب التبريد، بينما تقوم الشركة العربية للمقاولات "ديمكو" بإنشاء محطة التبريد. وقد وقعت شركة "قطر كool" حتى الآن عقود مع عدد من المباني للاستفادة من نظام تبريد المناطق شملت مشروع أبراج الدفعة السكنية، ومشروع برج الدانة، ومشروع برجي الفردان وبرجى البنك التجاري وبرج الوزارة السكني.

طن وذلك يعود إلى أن الخدمة قد طرحت متأخرة جداً في دبي، بعد أن بنيت الأبراج وقد زودت بنيتها التحتية بأنظمة التبريد الخاصة بها. ومن هذا المنطلق تعتبر فورة البناء في قطر مثالية لشركة "قطر كool".

ويبقى المشروع الأهم الذي تنهذه "قطر كool" هو جزيرة اللؤلؤ-قطر، التي يتم تطويرها بتكلفة 2,5 مليار دولار. وقال غولدنغ أن "قطر كool" ستستثمر نحو 120 مليون دولار لتبريد كافة أرجاء الجزيرة والتي تقدر احتياجاتها للتبريد بنحو 52 ألف طن حين تكون مأهولة بالكامل. هذا وتتطلع الشركة إلى الاستحواذ في مطار الدوحة الجديد، إضافة إلى المنطقة الشمالية للدوحة ومناطق أخرى. ولم يستبعد غولدنغ توسع أنشطة الشركة إلى بقية دول الخليج العربي بعد النجاح الذي حقق في قطر.

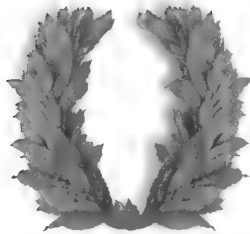
ويُرجع غولدنغ النجاح الذي حققته الشركة حتى الآن إلى الدعم الذي قدمته الحكومة القطرية. وقال: "أعطينا الحق الحصري لتقديم خدمة تبريد للمناطق، والقيام بأعمالنا وقررت الأراضي الملائمة لإنشاء محطة التبريد وربط كل الأبراج في الخليج العربي للموجة وسعحت لنا بعد الأنابيب. وهذا الدعم ناتج عن تقديرها لما نقوم به من الحفاظ على الطاقة واستخدامها بما يفعا إلى الاختزال من البنية التحتية، إلى خفض كلفة التشغيل والحفاظ على البيئة".

ويعلق غولدنغ: "سيتم إنتاج المياه المبردة في الفصل الثالث من هذا العام لتصبح متوفرة حسب متطلبات عملائنا. ويضيف: "إن مشروع تبريد المناطق في الخليج العربي لمدينة الدوحة سيكون نتيجة لمشروع استثماري تتجاوز قيمته 330 مليون ريال قطري على مدى السنوات القليلة المقبلة، وسيستطيع تأمين كمية من التبريد لا تقل عن 51 ألف طن تكفي لسد احتياجات 60 مبنى تجارياً. وهناك مشاريع أخرى في المستقبل تقدر بمليار ريال قطري ستستثمر في تطوير مشروع تبريد منطقة الخليج الغربي للدوحة وذلك على مدى السنوات الخمس المقبلة".

ووقعت الشركة حتى الآن عقود تزويد كمية من التبريد تصل إلى 30 ألف طن، مع الإشارة إلى أن الكمية التي تزودها شركة "تبريد" في دبي مثلاً تراوح بين 9 و10 آلاف

توقيع عقود لتبريد المناطق السكنية الحديثة وجزيرة اللؤلؤ - قطر

كولين غولدنغ: تقليص استهلاك الطاقة إلى النصف



وقدرك تكبر

لدى كل منا قدرة تنتظر فرصة لإبرازها. هدهنا أن نتجه معاً
نحو آفاق جديدة تتيح لك فرصاً عديدة، تفهني قدرتك
فتنمو وتزدهر.

بنك عكود

مجموعة بنوك سورية



مؤتمر الدوحة الخامس للغاز الطبيعي قطر رائدة الطاقة النظيفة



الدوحة - أميرة علم الدين

شكّل مؤتمر الدوحة الخامس للغاز الطبيعي الذي عُقد برعاية وحضور أمير دولة قطر الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني والذي نظّمته مؤسسة قطر للبترول خلال الفترة (بين 28 شباط/فبراير و3 آذار/مارس)، مناسبة للإعلان عن مشاريع ضخمة في قطاعي الغاز والبترول وكيماويات.

وأكد أمير قطر في كلمة افتتح بها أعمال المؤتمر، الذي حضره أكثر من 1200 مشارك يمثلون 32 دولة وكبريات الشركات العالمية والخبراء، "أن ما تعيشه صناعة الغاز الكليبيعي السائل في العالم من ازدهار بفضل نمو الطلب العالمي وتطور التكنولوجيا، يؤكد صحة الخط السعراتيبي الذي اعتمدته قطر منذ سنوات بتطوير صناعة الغاز ومشتقاته".

أما النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء وزير الطاقة والصناعة عبدالله بن حمد العطية، فتوقع في كلمت أمام المؤتمر الذي عقد تحت عنوان "أفاق الغاز الطبيعي"، أن يصل حجم الصادرات القطرية من الغاز الطبيعي السائل بحلول العام 2012، إلى نحو 77 مليون طن متري سنوياً، ولتحتل قطر مركز الريادة في إنتاج الطاقة النظيفة في العالم.

حجر الأساس لـ "غاز قطر 2"

وتعلّى هامش المؤتمر التوقيع على عدد من الاتفاقيات المتعلقة بإنشاء مشاريع جديدة في مجالَي "الغاز والبتروكيماويات".

وتصدير الغاز، ومن أبرز الاتفاقيات ما يلي:

وضع ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني في 27 شباط/فبراير الماضي، حجر الأساس لتنفيذ مشروع "غاز قطر 2" بتكلفة قدرها 12.8 مليار دولار، وتسامم فيه مؤسسة قطر للبترول بنسبة 70 في المئة و"إكسون موبيل" بالنسبة الباقية. ويهدف المشروع إلى تسويق الغاز القطري من خلال مرافق خاصة للتصدير في بريطانيا، وتم كذلك توقيع عدد من الاتفاقيات التنقيذية لدفع العمل في المشروع.

"قطر غاز 4"

ووقّعت "قطر للبترول" ومجموعة "رويال Dutch / شل" اتفاقية أولية لمشروع "قطر غاز 4"، وتبلغ جملة الاستثمارات في المشروع نحو 7 مليارات دولار، ويشمل إقامة منشآت متكاملة لإنتاج الغاز بطاقة 1.4 مليار قدم مكعب في

تخصيص أسهم قطر لنقل الغاز

على سعيد آخر، تمّ الإعلان على هامش المؤتمر من تخصيص الأسهم في الاكتتاب العام بنصف أسهم شركة قطر لنقل الغاز التي يبلغ رأس مالها 6.5 مليارات ريال قطري موزعة على 560 مليون سهم، وستؤجر الشركة ناقلات الغاز هذه طويلة، كما توفّر مجاًلات واسعة لتسهيل وتدريب المواطنين القطريين.

اليوم من الغاز وكميات كبيرة من المكثفات من حقول الشمال في قطر، وخط إنتاج للغاز الطبيعي السائل بطاقة قدرها نحو 7,8 ملايين طن في السنة، وتتوزع ملكية المشروع بين "قطر للبترول" بنسبة 70 في المئة وشركة شل بنسبة 30 في المئة. ويتوقع أن يبدأ تسليم أول شحنة من الغاز الطبيعي السائل خلال 2010 - 2012.

اتفاقيات تسويق الغاز

وفي ما يتعلق بتصدير الغاز، تمّ التوقيع على اتفاقيات طويلة الأجل وكذلك على اتفاقيات لتعميد عقود قائمة. ومن أبرز هذه الاتفاقيات تلك التي وقّعت مع شركة غازاترال الإسبانية وتشمل تصدير نحو 3 ملايين طن متري سنوياً.

كما تمّ التوقيع بالأحرف الأولى على اتفاقية بين "قطر للبترول" و"إكسون موبيل" من جهة، وشركة توتال، تشتري بموجبها "توتال" بنسبة 16,7 في المئة من أحد خطي الإنتاج في مشروع "قطر غاز 2".

وقعت كل من شركة واس غاز2 وشركة دبستري غاز اتفاقية طويلة الأجل لتسودد بمقتضاها شركة دبستري غاز كمية تقلد بنحو 75,2 مليار متر مكعب من الغاز الطبيعي السائل سنوياً لمدة 20 عاماً اعتباراً من العام 2007.

كما يجري تطوير العقد المتعلق بتزويد الهند بكميات إضافية تقلد بنحو 2,5 مليون متر مكعب سنوياً من الغاز السائل ضمن الاتفاقية الأصلية لشركة بتروليم. وبدأت "قطر للبترول" تصدير 5 ملايين طن سنوياً من الغاز السائل إلى شركة بتروليم الهندية منذ العام الماضي.

ووقّعت أيضاً "قطر للبترول" مع شركة شل للصناعات الكيماوية خطاب نوايا لإقامة مصنع بمواصفات عالية لتكسير الأيثان ومشتقاته، في مدينة رأس لفان.

تحويل الغاز إلى سائل

يذكر أن قطر كان لها الريادة في تحويل الغاز إلى سائل، حيث قامت العام الماضي بتوقيع اتفاقية مع شركة شل للمشاركة في مشروع "اللولوة" لتحويل الغاز إلى سائل، وتبلغ طاقة الصنع الذي يبدأ تشغيله للرحلة الأولى منه العام 2009، نحو 140 ألف برميل يومياً من وقود الديزل للتطبيقات والنقل والتجارات البترولية الأخرى.

وفي السياق ذاته، تمّ الانتهاء من مشروع "أوبكس قطر" المتعلق بتحويل الغاز إلى سائل بالتعاون مع "سانسول" من جنوب إفريقيا والذي سيبدأ الإنتاج أواخر العام الجاري بطاقة إنتاجية قدرها 34 ألف برميل يومياً من الوقود النظيف. ■

شل " تتوسع في مصر "

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

⑤ حُدثت شركة النفط البريطانية "شل" لنفسها "أجندة عمل" في السوق المصرية تتوازي مع "أجندة الحكومة في مجال النفط والغاز. وتستهدف الشركة مضاعفة حجم أعمالها وأنشطتها عبر ضخ المزيد من الاستثمارات في غضون السنوات الخمس المقبلة.

وتخدم هذه "الأجندة"، كما قالت الرئيس التنفيذي لشركة "شل" في مصر إيمان هل -الاقتصاد والأعمال-، بدرجة أساسية والغاز، وتحقيق في الوقت نفسه أهداف "شل" الاستثمارية في المنطقة. وتتنوع هذه "الأجندة" لتشمل أنشطة عدة، من إمداد المنازل والسيارات بالغاز الطبيعي إلى التوسع في التنقيب عن النفط، وذلك بالتوازي مع تصدير الغاز لسيل عبر خط أنبوب الغاز العربي.

وتؤكد إيمان هل التزام "شل"، التي دخلت مصر لأول مرة في العام 1911، ثم خرجت مع موجة التأميم في ستينيات القرن الماضي، لتعود مرة أخرى في نهاية العام 1979، بالسوق المصرية نظراً لوجود شركة مع الحكومة المصرية في الوقت الراهن على الرغم من أنه "في الأوقات التي كان يتراجع فيها سعر البترول وتراجع أنشطة "شل" كان هناك تصميم على الاستمرار في السوق إلى أجل لا محدد". وتضيف: لذلك اعتمدنا خطة للمرحلة المقبلة تتضمن الوصول بحجم استثماراتها إلى خمسة أضعاف الحجم الحالي، خصوصاً في مناطق الامتياز الخاصة بنا في الصحراء الغربية وبلتا النيل في مجال التنقيب والاستكشافات الجديدة، حيث حصلنا على مساحة 41 ألف كيلومتر مربع في المياه العميقة في شمالي شرق المتوسط. وتوقعت الوصول إلى مرحلة الإنتاج في هاتين المنطقتين في العام 2009.

اهتمام خاص بمصر

وتعتمد شركة "شل" لتحقيق أهدافها استراتيجية التواجد المكثف في السوق، وفي معظم الأنشطة، من الحفر والتنقيب والبيع والتوزيع وتحويل الغاز. ويتم تنفيذ هذه الأنشطة من خلال أربع تسويقية عدة، عبارة عن شركات تابعة أو شقيقة، سواء كانت



إيمان هل

هذه الشركات مملوكة بالكامل لـ "شل" أو مملوكة جزئياً لها مع شركاء آخرين. فهناك شركة "الفيوم للغاز" التي تقوم بتوصيل الغاز لسكان مليوني مواطن في منطقة الفيوم التي تبعد 80 كيلومتراً عن العاصمة المصرية.

وهناك شركة "شل" للتسويق، وهي مسؤولة عن الزيوت ومحطات الوقود. وتقول إيمان هل: "نحن نهتم بأن ينعج حجم هذه الشركة بشكل طبيعي بالتوازي مع نمو السوق. وقد نلجأ لشراء شركة أخرى منافسة عبر عملية استحواذ للوصول إلى حجم مثالي في السوق. فإذا كانت هناك فرصة جيدة لـ "شل" سننظر إليها، خصوصاً في ظل توجه حكومي لخصخصة شركات توزيع البترول الحكومية أي أنه يمكننا شراء إحدى الشركات التي سيتم طرحها للبيع.

وتضيف إيمان هل أن "شل" لديها خطط للشراكة حالياً مع بعض الشركات الحكومية مثل "مصر للبترول"، حيث "انتجنا نوعاً جديداً من الزيوت ونقوم بتسويق تسويقاً مشتركاً، كما أننا نتملك 18 في المئة من أسهم "كاتاجاز" مع شركاء آخرين في مقدمهم مجموعة الخزاني الكويتية. وهذه الشركة تعمل في مجال تحويل السيارات للعمل



تركيز على النواحي الاجتماعية، مواز للأنشطة الاقتصادية



بالغاز الطبيعي المضغوط، وعلى الرغم من أن هذه الشركة باشرت عملها في العام 2002 إلا أنها تستحوذ حالياً على 30 في المئة من حجم سوق تحويل وتوصيل وتصوير السيارات بالغاز الطبيعي.

وهناك شركة مشتركة مع الهيئة العامة للبترول، هي شركة بدر الدين وتتولى تنفيذ عمليات "شل" في مصر في مجالات الحفر والتنقيب عن النفط والغاز.

دعم خطط الحكومة

وإذا كانت للحكومة المصرية خططها الملونة في مجال النفط والغاز، والتي تشمل تصدير الغاز والتوسع في استخدامه محلياً، فما مدى مساهمة "شل" في هذه الخطط وتنفيذها؟

تجيب إيمان هل "إن "شل" مثل أي شركة عالمية تهتم بمعرفة ستراتيجية الحكومة وأهدافها حتى تتواصل مع هذه الأهداف وتتبعها؟". وتساعد في إنجازها، شرط أن تكون هذه الأهداف متينة ومستدامة. فعلى سبيل المثال نحن نعمل في الصحراء الغربية، والحكومة المصرية لديها رغبة في زيادة إنتاج الغاز، إننا نحن نساعد الحكومة على تحقيق أهدافها.

وعن تقييمها لعلاقة الحكومة المصرية في هذه المرحلة بالشركات متعددة الجنسية العاملة في السوق المصرية، تقول إيمان هل: "نحن نلمس مساندة الحكومة للشركات العاملة، وما نلاحظه أن هناك بيئة عمل مستقرة في مصر وحكومة داعمة للأنشطة. وهذا الجرم المشيغ يدفع الشركات العالية لزيادة حجم استثماراتها.

الترام بالنواحي الاجتماعية

ولـ "شل" نشاط اجتماعي في مصر مواز لنشاطها الاقتصادي. عن طبيعة هذا النشاط تقول إيمان هل: "نحن نتعامل مع "البيزنس" انطلاقاً من مفهوم التنمية المستدامة. لذلك نمد جسور التعاون مع المجتمعات المحلية لأن هدفنا ليس أن نأخذ فقط بل أن نعطي أيضاً، وهذا العطاء ليس أموالاً ندفعها بل يتمثل في أنشطة تستهدف تنمية قدرات المجتمع وأفراده عبر التركيز على بناء القدرات التعليمية والصحية لأفراد هذا المجتمع".

مؤسسة البترول الكويتية اتفاق مع "بي بي"

وقعت شركة البترول الكويتية العالمية مذكرة تفاهم مع شركة "بي بي" النفطية العالمية لبحث وتطوير الفرص المستقبلية للاستثمار في الصين وبلدان أخرى في آسيا. وذلك في سياق سعي الشركتين إلى الاستفادة من نمو الطلب على النفط في الصين. إن تقرير حصص الصين من نمو الطلب العالي بنحو الثلث على امتداد السنوات الثلاث السابقة.

وأكد الرئيس التنفيذي لشركة "بي بي" اللورد براون -تحت مفاوضتين في الصين منذ أوائل السبعينيات، ونعمل إلى جانب شركائنا الصينيين ونركز أهمية المصالح المشتركة ودعم العلاقات للوصول إلى الأهداف المرجوة. وأوضح أن الاتفاق مع الشركة الكويتية يمثل دلالة على العلاقة التلويخية بين "بي بي" والقطاع النفطي في الكويت.

أما رئيس مؤسسة البترول الكويتية العالمية **عبد اللطيف الحوطي** فقال "إن لدى شركة البترول الكويتية العالمية استثمارات في عمليات تكرير النفط الخام وتسويق المنتجات البترولية في جميع أنحاء أوروبا وبعض أرجاء آسيا، وتتطلع إلى فرص متميزة للاستثمار في الصين ودول أخرى مع حليف قوي تربطنا به علاقات تاريخية مثل بي بي".

... وشراكة سترانجيجية مع شل

وقعت مؤسسة البترول الكويتية العالمية مذكرة تفاهم مع شركة شل العالمية للتعاون في تطوير وتنفيذ استثمارات سترانجيجية مشتركة في عمليات تكرير وتسويق وتوزيع النفط في جميع أنحاء العالم.

وقال رئيس المؤسسة **عبد اللطيف الحوطي**: "إن الاتفاق يدعم سترانجيجية الشركة في تنمية أعمالها من خلال استثمارات مرتبطة بشكل أساسي بإمدادات المواد الهيدروكربونية الكويتية. ومن خلال العمل المشترك مع شل، سيكون لنا ميزة تنافسية تعود بالفائدة على الشركتين".

وقال الرئيس التنفيذي للعمليات اللاحقة في شل روب راوتس: "إن الشراكة الاستراتيجية مع الشركة الكويتية تضفي لبنة جديدة إلى العلاقات التجارية القائمة بين الطرفين منذ قرابة 50 عاماً. وسنستعي للاستفادة من القوة المشتركة للشركتين، وللمتلة في الخبرة العالمية الكبيرة التي تتمتع بها شل ومن موقع الكويت كمزود رئيسي للمواد الهيدروكربونية، في تنمية استثماراتها في هذا المجال".

وبموجب هذا الاتفاق، ستعتمد الشركتان عن فرص استثمارية حول العالم والتي تغطي أي من مراحل العمليات النفطية اللاحقة ابتداءً من عمليات الإمداد بالنفط الخام وعمليات التكرير وعمليات التوزيع والتسويق للمنتجات البترولية.

الشرقية للخدمات النفطية

تباشر نشاطها

قال رئيس مجلس إدارة الشركة الشرقية الوطنية للخدمات النفطية (الكويتية) **موسى جعفر معري** إن الشركة حصلت مؤخراً على المعدات الخاصة بها وتمت تجربتها وتشغيلها استعداداً للعمل على الآبار. ويبين أن المعدات هي أحدث ما توصلت إليه التقنية العالمية في مجال الجس والفحص البصري.

وقال **معري**: جاء تأسيس الشركة بمبادرة من مستثمرين كويتيين ومتخصصين في القطاع النفطي من أجل توفير خدمات فنية متخصصة في أعمال استصلاح وتوليد الآبار والحقول النفطية، وهو المجال الذي ظل حكرًا على الشركات الأجنبية لعقود طويلة.

أما عن الخطط المستقبلية، فقال **معري**: "الشركة تعتزم مشروع تطوير حقول الشمال والشرق العراقية من أهم الفرص التي ستسعى للاستعداد لها. بالإضافة إلى التوسع في تقديم خدماتها في دول مجلس التعاون الخليجي وأسواق أخرى جديدة سيتم الإعلان عنها في حينها".

يذكر أن الشركة الشرقية الوطنية للخدمات النفطية أسست في 27 نيسان/ أبريل الماضي برأس مال 5,3 ملايين دينار.

"أرامكو"

عقود مع شركات سعودية

منحت أرامكو السعودية عقدي خدمات استشارية لشركتين سعوديتين بالحلفاء من عدد من الشركات الأجنبية. وفاز بالعقد الأول المكتب السعودي للاستشارات (سعودي كونسلت)، بالاشتراك مع شركة جايكوس غروب الأمريكية وشركة أس أن سي لافين الكندية، أما العقد الثاني، فمنح لشركة زهير فايز ومشاركوه، بالاشتراك مع كلوف غروب الأسترالية وشركة أس أند بي الأمريكية، وستعمل الشركتان كمستشارين في إدارة المشاريع لأرامكو، وبغذان بشكل أساسي أعمال الهندسة والتصاميم الأولية لمراقف استصلاح ومعالجة المواد الهيدروكربونية. ويستمر كل عقد خمس سنوات مع إمكانية التجديد لسنتين.

ويأتي توقيع العقدين في سياق سعي أرامكو السعودية إلى دعم القطاع الخاص وتمكينه التوسع والمنافسة ليس في السوق المحلية فحسب بل في أسواق الدول المجاورة.

غاز إيراني

إلى الكويت وعمان

وقعت الكويت اتفاقية مع إيران لاستيراد 300 مليون متر مكعب من الغاز الطبيعي يومياً عبر خط أنابيب اعتباراً من العام 2007 بقيمة 7 مليارات دولار، ويتم تنفيذها على مدى 25 عاماً.

تم توقيع الاتفاقية في أصفهان منتصف الشهر الماضي من قبل وزير الطاقة الكويتي الشيخ أحمد الفهد ووزير النفط الإيراني بيجان زنگنه، ونصت الاتفاقية على أن تقوم كل من مؤسسة البترول الكويتية والشركة الإيرانية الوطنية لتصدير الغاز بعقد مفاوضات لبلورة الصيغة النهائية للاتفاقية خلال الأشهر المقبلة بما في ذلك كمية الغاز وسعره، كما سيتم بحث كيفية إنشاء خط الأنابيب الذي يبلغ طوله 260 كيلومتراً.

وعلى صعيد آخر، وقعت إيران مذكرة تفاهم مع سلطنة عمان لتصدير 30 مليون متر مكعب من الغاز يومياً للسلطنة عن طريق خط أنابيب، اعتباراً من عام 2008 في صفقة قيمتها مليارات دولار، وأوضح مسؤول عماني أن الاتفاق الذي تبلغ تكلفته مليار دولار وقعه وزير النفط الإيراني بيجان زنگنه ووزير الطاقة العماني محمد الرمحي. وقال المسؤول إن حجم الصادرات سيرتفع في مرحلة لاحقة إلى 70 مليون متر مكعب يومياً. ■

محور تركية عربية - رابطة تجارة
وإقتصاد العالم والتجارة في تركيا

الملتقى الاقتصادي التركي-العربي The Turkish-Arab Economic Forum



5-6 أيار/ مايو 2005 فندق كونراد، اسطنبول

الرعاية للمسبة

SAUDI CABLE COMPANY



الرعاية البلاينية



KUYEYT TURK

الرعاية الذهبية

is INVESTMENT



ARAMEX

محاور الملتقى

العلاقات الاقتصادية العربية - التركية وأفاقها المستقبلية.

• • •

الاقتصاد التركي ومجالات الاستثمار فيه.

• • •

التطور الصناعي ومجالات التعاون في المشاريع الصناعية المشتركة.

• • •

أفاق التعاون بين الأسواق المالية في الدول العربية وتركيا.

• • •

مجالات التعاون التقني بين تركيا والعالم العربي على صعيد الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

• • •

إعادة إعمار العراق والفرص المتاحة أمام الشركات العربية والتركية

بالتعاون مع:

تنظيم



(TOBB)
Turkish Union of Chambers of Commerce
and Commodity Exchanges



MISTAD
1984
Independent Industrialists
and Businessmen's Association

مجموعة

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktisad Wal-Amal Group



الإمارات العربية المتحدة
مكتب: +971 4 2941441
فاكس: +971 4 2941035

المملكة العربية السعودية
مكتب: +966 1 4778624 جوال: +966 50 4401367
فاكس: +966 1 4784946

لبنان
ص.ب 113-6194 حرا، بيروت - 2100 1103
تلفون: +961 1 780200 فاكس: +961 1 780206

✉ taf2005@iktissad.com

www.iktissad.com

لغط بين "نخيل" و"تنميات" على "واجهة دبي البحرية"

دبي - الاقتصاد والأعمال



واجهة دبي البحرية

ما إن أعلن سليمان عبد العزيز الماجد، رئيس مجلس إدارة مجموعة "تنميات" للاستثمارات العقارية السعودية، أن شركته ومجموعة من المستثمرين دخلوا المراحل النهائية للتوقيع على اتفاق يؤهلهم الحصول على 49 في المئة من شركة "واجهة دبي البحرية"، وعن التزام "تنميات" بوضع ملياري درهم في المشروع، حتى جاء الرد غير المباشر من "نخيل"، المطور الرئيسي للمشروع، عن طريق رئيسها التنفيذي سلطان أحمد بن سليم، الذي أكد أن شركته ما زالت تدرس العروض المقدمة للاستثمار في شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC Company)، وأنها تعزم الإعلان قريباً عن قائمة المستثمرين الذين سيملكون حصة 49 في المئة من الشركة الجديدة في هذا المشروع العملاق.

وناشدت "نخيل" كافة الجهات الراغبة في الاستثمار في هذا المشروع عدم إصدار بيانات عامة إلى أن يتم الاتفاق النهائي معها، خصوصاً أنها في المراحل النهائية من المفاوضات مع جهات استثمارية عدة، وسيتم الإعلان عن كافة تفاصيلها في الوقت اللازم من قبل الشركة. وأشار سليم إلى أنه في ضوء التردد والضخامة التي يميز بها هذا المشروع، يتحتم العمل على تقييم إمكانيات

وسيسغرق تطويره من 5 إلى 10 سنوات. وبخلاف المشاريع الأخرى التي تشهدها دبي، حيث تقوم الحكومة بتطوير البنية التحتية، فإن المستثمرين سيكونون مسؤولين عن تطوير البنية التحتية لمشروع "واجهة دبي البحرية". ولهذا الغرض، أنشأت "نخيل" شركة "واجهة دبي البحرية" (DWC)، على أن تملك 51 في المئة من أسهمها، مقابل طرح نسبة 49 في المئة الباقية لعدد من المستثمرين المختارين. ■

المستثمرين المتقدمين بعروض للمشاركة فيه بدقة بالغة. مؤكداً أن القائمة النهائية للشركاء المؤسسين، والتي لم تحسم بعد، ستستند إلى تقييم العديد من العوامل، منها: طرح المستثمر للمحمل لأفكار مبتكرة وخبراته السابقة وقوته المالية.

يذكر أن مشروع "واجهة دبي البحرية" (Dubai Waterfront)، يعد الأكبر من نوعه في العالم بمساحة 81 مليون متر مربع، ويضم 250 مجتاً ومشروعاً استثمارياً موزعة على 10 مناطق، وتبلغ كلفة المشروع مليارات الدولارات،

قرض بـ 700 مليون دولار

بنك أبوظبي التجاري، بنك دبي التجاري، HSBC، Barclays وشركة الإمارات للخدمات المالية التابعة لبنك الإمارات الدولي، وسيتم إطلاق أسهم بقيمة 400 مليون دولار من رأس المال، على أن تُصنف الأسهم في خانة بنى بالتساوي: الأولى تتألف من 200 مليون دولار وتتمتع بحق التصويت وتعود إلى "كيرنز إنترناشيونال ليميتد"، والثانية بقيمة 200 مليون دولار أيضاً ولكنها لا تتمتع بحق التصويت وتعود إلى "استمار".

قامت شركة "استثمار" الإماراتية بتقديم تسهيلات قروض مشتركة تبلغ قيمتها 700 مليون دولار، بالتعاون مع شركة "كيرنز إنترناشيونال ليميتد"، لتمويل الأعمال الجارية في مشروع "اتلانتس" الذي تطله "نخيل" على هلال جزيرة "النفخة" - جميرا - بكلفة 1.1 مليار دولار. وهو القرض الأول من نوعه لشركة "نخيل" التي تؤمن تمويل مشاريعها ذاتياً. وأشرف على القرض عدد من المصارف المحلية والعالمية، هي:



هاشم
البدل

مع النمو السريع في مشاريع "دبي للعقارات" من جهة، والتوسع القوي الذي يشهده قطاع التطوير العقاري في الدولة من جهة أخرى، كما يساهم في تحقيق مستوى أكبر من التكامل ضمن أنشطة الشركة، وفور إطلاقها، بدأت "إدامة" نشاطها في كل

من: مدينة دبي للإنترنت، مدينة دبي للإعلام، قرية المعرفة، مدينة دبي الطبية، مركز دبي المالي العالمي، "جميرا بيتش ريزيدنس" وغيرها. كما ستقدم خدماتها مستقبلاً لمشروع الخليج التجاري قيد التطوير بكلفة مليارات الدولارات ومشروع الفيلا الذي يمتد على مساحة 29 مليون قدم مربعة في "دبي لاند".

"دبي للعقارات" تطلق "إدامة" للصيانة

أطلقت "دبي للعقارات"، إحدى شركات "دبي القابضة"، شركة "إدامة" المتخصصة في إدارة المنشآت وصيانتها، وقال الرئيس التنفيذي لشركة دبي للعقارات هاشم البدل إن الشركة الجديدة تهدف إلى سد الفجوة الكبيرة في سوق خدمات صيانة وإدارة المنشآت في دبي.

وأشار البدل إلى تعرض المستثمرين وأصحاب المشاريع لمخاطر كثيرة ترتبط بعدم قدرتهم على تحديد الكلفة الإجمالية لاستثماراتهم، بما في ذلك التكاليف المتعلقة بخدمات إدارة وصيانة منشآتهم، لذلك قامت الشركة الجديدة بوضع آليات مبتكرة لضمانهم ومساعدتهم على إعداد خطة عمل متكاملة حول استثماراتهم المستقبلية.

وأضاف البدل: "يمثل إطلاق "إدامة" خطوة طبيعية تتماشى

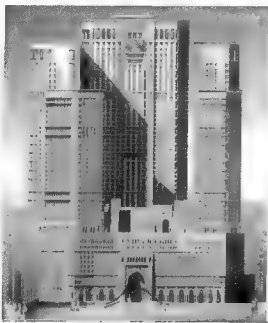
"منشآت" تستثمر 390 مليون دولار في برج زرم



زايد الحماد

أعلنت شركة منشآت للمشاريع العقارية عن إطلاق مشروع برج زرم في مجمع أبراج البيت في مكة المكرمة بكلفة تبلغ نحو 390 مليون دولار، وذلك بالتصالح مع مجموعة عارف الاستثمارية والشركة الدولية للإجارة والاستثمار.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة فؤاد الحماد إن برنامج صكوك الاندفاع ساهم في إنجاح للمشروع، إذ بلغت نسبة المبيع 35 في المئة، معلناً عن تأسيس شركة تابعة في السعودية لتنفيذ للمشروع. من ناحية ثانية أعلنت الشركة أن لرباها خلال عامها المالي الأول بلغت نحو 1,5 مليون دينار كويتي.



"صكوك" تطلق 6 أبراج في دبي

أعلنت مجموعة صكوك للاستثمار والتطوير العقاري عن إطلاق 6 أبراج سكنية في المنطقة العالية للإنتاج الإعلامي في دبي باستثمارات تبلغ نحو 320 مليون دولار. وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة محمد البكري إن طرح هذا المشروع في دبي يأتي في ظل ازدياد الطلب على الوحدات السكنية، بعد سلسلة مشاريع في السعودية. من ناحيته، أكد المدير التنفيذي للمنطقة العالية للإنتاج الإعلامي محمد غالب أن المدينة ستقدم جميع التسهيلات اللازمة للمستثمرين.

مجموعة الدريبي تنشي جزر البندقية في جدة

أعلنت مجموعة الدريبي للتطوير والاستثمار العقاري عن إطلاق مشروع جزر البندقية في مدينة جدّه على مساحة تزيد على 20 مليون مترو مربع وباستثمارات تزيد على الملياري ريال.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة صالح الدريبي أن عدداً من المستثمرين العقاريين دخلوا في تحالف لبناء جسر يربط بين شمال جدّه وجنوبها تصل كلفته إلى نحو 55 مليون ريال، ما سيرفع أسعار العقار جنوب جدّه بنحو 60 في المئة.

مجموعة ماجد الفطيم: مشاريع بمليار دولار في البحرين وعمان

وأعلن التيمون على مشروع اللوج عن تعيين شركة الخدمات الاستشارية الإعلامية بيتس عبر الخليج للعلاقات العامة شريكاً إعلامياً له. وقال رئيس مجلس إدارة استثمارات الواجهة البحرية عبد الله بن عباس بن أحمد أن هذه الخطوة تهدف إلى ترويج وتعزيز مكانة المشروع على الخريطة السياحية الإقليمية بشكل عام والخليجية بشكل خاص.

وستقوم بيتس عبر الخليج، الشريك الحضري لبورسن مارسترن في الشرق الأوسط والتي تتخذ من دبي مقراً لها، بالترويج إعلامياً للمشروع.

من ناحية ثانية، أعلنت مجموعة الفطيم عن مشروع لبناء مركز تسوق وترفيه في العاصمة البحرينية المنامة بتكلفة تصل إلى 400 مليون دولار، وسيضم للمشروع صالات للسينما ومتاجر وفنادق على أن يتم الانتهاء منه في العام 2007. وسيشيد على مساحة تصل إلى 1,5 مليون قدم مربعة وسيضم أكبر منتزه مائي في منطقة الشرق الأوسط والذي سيقام على مساحة 135 ألف قدم مربعة.

وكانت مجموعة الفطيم قد نفذت سلسلة مشاريع في سلطنة عمان مثل مسقط سيتي سنتر، كما نفذت مشروعاً مماثلاً في مصر هو المعادي سيتي سنتر.

بدأت مجموعة ماجد الفطيم للعقارات الإماراتية خطة طموحة لتعزير توسعها الاقليمي من خلال مشروعين ضخمين في كل من البحرين وسلطنة عمان. واستندت المجموعة في توجهها الجديد إلى النجاحات التي حققتها في سوق الإمارات، كما استندت إلى الخبرة العقارية الحاصلة في مختلف دول الخليج كما قال الرئيس التنفيذي للمجموعة بيتر واليشنوسكي.

وقد بدأت المجموعة مؤخراً تنفيذ مشروع عقاري سياحي هو مشروع اللوج. وأعلن بيتر واليشنوسكي عن الانتهاء من تصميم المشروع الذي تتوزع ملكيته بين استثمارات الواجهة البحرية ممثلة لحكومة سلطنة عمان، وشركة صنابير الاستثمار الوطنية للمطلة لصنابير القواعد في السلطنة، ومجموعة الفطيم. وتبلغ تكلفة المرحلة الأولى من المشروع نحو 100 مليون دولار في حين تبلغ كلفته الإجمالية نحو 800 مليون دولار.

"تمدين العقارية"، بنية تحتية "ذكية" لمشروع "الكوت"

كشفت شركة تمدين العقارية عن تفاصيل البنية التحتية لمشروع جديد يُعرف باسم "الكوت" ستندسه على الخط الساحلي في منطقة فيحيميل جنوب العاصمة الكويتية، وأوضحت أن المشروع متعدد الأغراض وتبلغ تكلفته 53 مليون دولار.

وأوضح الرئيس والمدير الإداري للشركة محمد الرزوق أن البنية التحتية للمشروع ستعتمد تقنيات فريدة تمكنها من إدارة خدمات الاتصالات السريعة والمرئية والوصول السريع لشبكة إنترنت، إضافة إلى خدمات الاتصال التليفونية مثل كباثن الهواتف الأرضية، وأجهزة الإنذار وأنظمة التكييف.

يتمد مشروع الكوت فوق مساحة تربو على 1,6 كيلومتر، وسيتمتع على مدى وصيفين بحريين طويين، مع بحيرة جمالية يعبرها جسر محاط بمجموعة من نوافير المياه، وعلى الرصيف الجنوبي ستكون أسواق السمك واللحم والخضروات ومحلات البقالة والمقاهي، في حين أن الرصيف الشمالي يمزجه سينمات محلات بيع للمنتجات الاستهلاكية وللطعام وقاعات الطعام، مع مجموعة من الخدمات والنشاطات الثقافية والترفيه ومنها مجمع سينمائي كبير يتسع لنحو 1000 شخص، إضافة إلى حوض للمحيط بأعلى المستويات العالية يتسع إلى 160 يفتاً وقارباً خصوصاً، ومنتدى خصوصاً بأعضاء نادي الفيخت.

"إي تي إيه ستار" تطرح "ليبرتي هاوس" للبيع



ليبرتي هاوس

أعلنت شركة إي تي إيه ستار للتطوير العقاري التابعة لمجموعة في تي إيه إسكون عن البدء ببيع مشروع ليهبرتي هاوس الواقع في مركز دبي المالي العالمي، والذي يضم شققاً سكنية ومكاتب.

وقال المدير التنفيذي للشركة عبيد جندران للمشروع سيساهم في تعزيز مكانة شركة إي تي إيه ستار للتطوير العقاري التي تأسست نتيجة التعاون بين إي تي إيه إسكون ومجموعة الفريج.

ويضم للمشروع منطقتين تجاريتين،

إضافة إلى 8 طبقات من المكاتب.

يذكر أن شركة إي تي إيه ستار كانت أطلقت العديد من المشاريع كمشروع أبراج بحيرة الجميرا ومرسى دبي.

Marlboro Lights



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والشرابيين.

ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني

350 مشاركاً من 15 بلداً عربياً وأجنبياً

الخاتمة - برت نكاش

التطورات المتعلقة بالإصلاح وتحفيز الأسواق وانعكاسات الثورة النفطية، وأجمع المشاركون على أهمية زيادة حجم الأقساط والإنفاق التأميني ورفع مساهمة صناعة التأمين من إجمالي الناتج المحلي، مع التأكيد على أن قطاع التأمين سيكون الأكثر نمواً في الاقتصادات العربية في السنوات المقبلة. وفي إطار الآفاق والتطورات الحالية والإقليمية لصناعة التأمين، ناقش المحاضرون آخر تطورات الأنظمة والمعايير التأمينية التي وضعتها الهيئة الدولية لرقابي التأمين، وعملها تحرير خدمات التأمين العالية وانعكاساتها على قطاع التأمين في المنطقة.

برعاية محافظ مؤسسة نقد البحرين وشيد محمد المعراج انعقد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني في مملكة البحرين الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع المؤسسة، وشارك فيه أكثر من 350 مشاركاً من 15 بلداً عربياً وأجنبياً يمثلون شركات تأمين وإعادة تأمين عالمية وعربية وخدمات التأمين المساندة والتكافل وإعادة التكافل والشركات التابعة الخاصة Captive إضافة إلى رؤساء هيئات الرقابة على التأمين وقادة المصارف والشركات.

تناول المؤتمر واقع قطاع التأمين العربي في ظل

شددت جلسة افتتاح المؤتمر على واقع التأمين في العالم العربي والفرص المتاحة في السوق وزيادة حجمها وكيفية تطوير أداء الشركات.

وشيد المعراج:



ورأى محافظ مؤسسة نقد البحرين وشيد المعراج توافر إمكانات ضخمة لنمو صناعة التأمين في منطقة الشرق الأوسط نظراً لما تشهده دول المنطقة من نمو سكاني واستثمارات ضخمة من شأنها زيادة الطلب على الخدمات التأمينية. وأشار إلى أن مؤسسة نقد البحرين تعمل بجد على وضع الأطر التنظيمية المناسبة للاستفادة من الفرص المتاحة أمام تطوير قطاع التأمين في البحرين، حيث أضحت العمل على إصدار الدليل الإرشادي الخاص بقواعد وأصول التأمين في البحرين، في مراحله الأخيرة.

الاقتصادي وفتح الأسواق والنمو السكاني السريع وتعزيز الأطر الرقابية، ما شكل الأرضية المطلوبة لتنمية وتطوير صناعة التأمين. ولا حظ أبو زكي أن التركيز على انفتاح الأسواق سيكون مدخلاً لتحفيز قيام كيانات تأمينية إقليمية كبيرة من خلال الاندماج والتملك، داعياً إلى الاستفادة من الفرص المتوافرة ومواجهة التحديات من خلال رؤية واضحة للمؤسسات والتركيز على تنمية الموارد البشرية في القطاع.

عبد الخالق رؤوف خليل



قدم الأمين العام للاتحاد العربي للتأمين عبد الخالق رؤوف خليل عرضاً لبعض الحقائق الاقتصادية الخاصة بالمنطقة العربية لافتاً إلى أن الصورة التأمينية للعالم العربي لا تتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية

متوقعاً أن يدفع هذا الكتيب بصناعة التأمين في البحرين نمو أفاق وفرص ضخمة. وختم فاشلاً: "لقد ظلّ تدني الوعي بمنشآت التأمين واحداً من الأسباب الرئيسية التي تعوق تطور هذه الصناعة في المنطقة. وربما كان التحدي الكبير الذي يواجهها الآن هو الارتقاء بالوعي العام للناس من خلال التثقيف المباشر للعمال والوسائل المتاحة الأخرى".

فهيصل أبو زكي



أشار نائب المدير العام في مجموعة الاقتصاد والأعمال فَيصَل أبو زكي إلى أن ملتقى الشرق الأوسط للتأمين أصبح يشكل حدثاً تأمينياً رئيسياً في المنطقة، حيث يوفر إطاراً فعالاً للتلاقي وتبادل الأفكار والمصالح والتجارب، وأوضح أن قضية التأمين بدأت تكتسب أهمية متزايدة، في ظل الإصلاح



من اليمين: خليل ويليس، ريتشارد غايلز، د. ياسل الهنداوي، كاترين لوزون، ابراهيم مينا وسيراب غونولال

التطورات العالمية

خُصّصت الجلسة الأولى للمؤتمر لموضوع: "الاتجاهات والتطورات العالمية والإقليمية في صناعة التأمين"، وترأسها مدير عام هيئة التأمين في الأردن، د. ياسل كاترين لوزون، والمسؤول الرئيسي عن التأمين في مؤسسة التمويل الدولية ريتشارد غايلز، ورئيس مؤسسة مينا وشركاه إبراهيم مينا، وأدير المسؤول عن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في وكالة ستاندرد أند بورز كيفين ويليس ومسؤولة التأمين في البنك الدولي سيراب غونولال.

الأحجام، وهناك أسواق لا تزال تسيطر عليها الحكومات أو أسواق لا توجد فيها صناعة تأمين محلية مع أعمال تأمين على الحياة صغيرة، وقال أن هدف مؤسسة التمويل الدولية هو تحفيز نمو الشركات، مشدداً على دور المؤسسة في الترويج لممارسة جيدة للصناعة من خلال دعم وتشجيع ممارسة تنظيمية جيدة ودعم الشركاء الفنيين من خلال سد الفجوات الثقافية والسياسية.

لراقبي التأمين، مشيرة الى وجود 12 معياراً لتطوير أنظمة مالية متينة حسب منتدى الاستقرار المالي، وتعرضت القضية للحاسبة في المسائل التنظيمية معلنة عن مشروع لوضع معايير تنظيمية مالية دولية للتأمين وإلى أن الجمعية تدعم المبادئ الحاسبية المتناغمة.

وتحدثت غايلز عن "التأمين في الشرق الأوسط من وجهة نظر دولية" مشيرة إلى أن المنطقة تتمتع بتنوع كبير إما في الظروف أو

ولامع عدد الشركات العاملة الذي يتجاوز 350 شركة، حيث أن قطاع التأمين العربي لا يمثل أكثر من واحد في المئة من حجم الناتج المحلي الإجمالي.

ويرى خليل أن هناك فرصة كبيرة لتطوير قطاع التأمين العربي في ظل ما تشهده دول عربية من نمو وتوجه نحو التخصصات وإنشاء الهيئات العامة للعناية بالرقابة والإشراف وفرض إلزامية التأمين على بعض أنواع التأمين.

عزت عبد الباري



من جانبه أشار أمين عام الاتحاد الأفرو - آسيوي للتأمين وإعادة التأمين، عزت عبد الباري، إلى أن السوق العربية مفتوحة على مجالات ضخمة من الفرص وإمكانات النمو، وقال إنه بإمكان الدول العربية والأفرو - آسيوية الاستفادة من التجارب الناجحة التي شهدتها دول شرق آسيا. وختم مشيراً إلى أن البحرين لعبت دوراً فعالاً في تشجيع عمليات التأمين وإعادة التأمين والوساطة وتطوير تلك الصناعة في دول العالم العربي والدول الأفرو - آسيوية.

تناولت لوزون التطورات الأساسية في المعايير التي وضعتها الجمعية الدولية



جانب من الحضور



من اليمين: روبرت لوياس، فويزي راو، اشرف سبيسو، ناليد سيمونز وبشارة حداد

التأمين العربي

وشدد على تدني الوعي التأميني الذي يعد من انتشار التأمين مفتوحاً اعتماد أسلوب التسويق الجماهيري Mass marketing وما يتصل به من استخدام أفضل للمعلوماتية والخدمات المباشرة Online إضافة إلى ما بات معروفاً بالتأمين عبر المصرف.

وانطلاقاً من إمكانيات النمو في الشرق الأوسط ولأسيما في فرع التأمينات الشخصية، كشف لوياس عن أن أول تحد قد تواجه صناعة التأمين لتحقيق هذا النمو في هذه المنطقة هو استقطاب كوادر جديدة والخاير هو الحاجة إلى تطوير وتدريب هذه الكوادر والخاير والأهم هو الحاجة للحفاظ عليهم أقله على المَنَظَر المتوسط والبعيد، فالتأمين يجب أن يَنظُر إليه كأحد الخيارات المهنية الجيدة.

وتناول حداد إمكانية تطوير صناعة إعادة تأمين محلية التي تعد متاحة بحيث أن القدرات المؤثرة محلياً لم تستخدم بالكامل ومن أهم أسباب ذلك رأس المال ومدى قدرة شركات التأمين من ناحية ورأس المال ليكون لديها احتياطات كافية للاحتفاظ بصحة أكبر من الأعمال وتحسين الدور الذي تريد أن تلعبه فعلاً كمعد محلي ما أنها مستستمر بلعب دور مسند صغير للخضر.

أدار جلسة الحوار للمتعلقة بتحرير صناعة التأمين في العالم العربي، المسؤول المالي والإداري في شركة "تراست إنترناشيونال" اشرف سبيسو وشارك فيها كل من رئيس قسم الاستشارات في شركة بيتفيلد داليد سيمونز، ومدير عام الشركة البحرينية الكويتية للتأمين فويزي راو، والأستاذ الحاضر في جامعة لندن ميتروبوليتان روبرت لوياس ونائب الرئيس في شركة CCR لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشارة حداد. تمذت سيمونز عن التحليل المالي البنينميكي أو ما يعرف بـ DFA الذي يمكن أن يكون أداة إعادة هندسة الشركة إذ يؤدي إلى الشفافية لصناعة القرار ويساعد في توضيح التفكير والفهم ويزيد مسؤولية مديري الأعمال وتتوقعه أكثر فاكتر الهيئات الناطقة ووكالات التصنيف، إذ إنه يؤدي إلى زيادة الجدوى والأرباح.

وتسأل راو عن الإمكانيات المتوافرة في المنطقة ومكانتها وكيف السبيل إلى تحريرها مشيراً إلى أنه "على الرغم من وجود إمكانيات لنمو التأمين في المنطقة، إلا أن المطلوب البحث عن جدوى أكثر في ما يخص كيفية ممارسة أعمالنا وتقديم الخدمة ورويتنا للمستقبل".

أما مهنا فتناول قضية "الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية وانعكاساته على صناعة التأمين العربية" لافتاً إلى أن اتفاقية الغاتس تشمل تمرير مختلف خدمات التأمين، وحول التحديات التي تواجه أسواق التأمين، اعتبر أن أهمها هو تنوع هياكل الملكية والحاجة إلى هيئة منظمة مستقلة لسوق الأسهم وتفعيل الإطار التنظيمي لأسواق التأمين.

وتحدث ويلليفس عن "تأثير وكالات التصنيف على أداء شركات التأمين" فثالاً بأن "تصنيف القوة المالية لشركة التأمين هو الرأي المتداول عن قدرة شركة التأمين على الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة البو الص"، ويتر بين نوعين من المخاطر داخل شركة التأمين هما: مخاطر الأعمال، والمخاطر المالية.

وتناولت غوثول موضوع "تأثير الإصلاح الاقتصادي على صناعة التأمين" لافتة إلى أن قطاع التأمين لم يحظ بالاهتمام الكبير، وأشارت إلى أن نسبة الإنفاق على للتجهات التأمينية على المستوى المحلي بلغت 8,06 في المئة من إجمالي الناتج المحلي في العام 2003. أما في الشرق الأوسط فلا تتجاوز هذه النسبة 1,65 في المئة.

وضع حجر الأساس

لمركز البحرين العالي للتأمين

تم على هامش انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين وضع حجر الأساس لمركز البحرين العالي للتأمين التابع لرفا البحرين المالي، وذلك برعاية وحضور محافظ مؤسسة نقد البحرين رشيد محمد العراج، إلى جانب عدد كبير من المسؤولين في وزارة المالية وكيار مسؤولي مرفا البحرين المالي، بالإضافة إلى ممثلين عن قطاع التأمين المشاركين في الملتقى.

وسيلة تطوير هذا المشروع من خلال شراكة استراتيجية بين مرفا

البحرين المالي ورجل الأعمال السعودي الشيخ صالح العلي الرashed الذي تصل مساهمته بالمركز إلى 50 مليون دولار، ومن المتوقع الانتهاء منه في أيلول/ سبتمبر 2006.

ووصف رئيس مجلس إدارة شركة مرفا البحرين المالي القابضة عصام جناحي المشروع بأنه يمثل تطوراً كبيراً في صناعة التأمين في المنطقة، وقال: "نحن واثقون بأن المركز سيحدث كيار شركات التأمين العالية ويعمل على تسريع إدخال آليات ومنتجات مبتكرة فيه مما سيوفر قيمة مضافة للقطاع المالي في المملكة والمنطقة". وقال الرashed بأن "قطاع التأمين في المنطقة يملك إمكانيات كبيرة ومسرور المركز سيقدم فرصة غير مسبوقة للتعرف على هذه الإمكانيات".



www.nccci.com.sa

نطوّر معاً

التعاونية للتأمين

NCCI



أيماناً مشتركةً رسمناها مع عملائنا على مدى نصفه عشر عاماً لتستفيد منها الأجيال القادمة والى الأبد...
لقد وفرنا الحماية لأفراد المجتمع السعودي وفعالياته الاقتصادية وساهمت خدماتنا ومنحنا التي نقدمها للتأمين
الحلّية برؤية عالمية في تعزيز الثقة المتبادلة مع عملائنا وشبكات الصداقة والإشراف الرقابة الأول لبقاعنا.

لتطوير هذا القانون ليتماشى مع معايير الجمعية الدولية لمراقبي التأمين، كما يلعب لبنان دور المركز الإقليمي لعدد من شركات الإعادة العربية والعالية.

وعرض بانورجي لتجربة السوق الهندية وبخاصة بعد فتح السوق حيث دخلت 13 شركة خاصة للتأمين على الحياة. ومن أهم التطورات في السوق الهندية تحول شركة التأمين الهندية العامة إلى شركة الإعادة الوطنية. كما تحدثت عن التشريعات الرامية لقطاع التأمين الهندي وشروط تسجيل شركات التأمين والدور التطويري للأنظمة على أكثر من صعيد.

التأمين التابع Captive

عالتجت جلسة الحوار الثانية في الملقى موضوع التأمين التابع الخاص Captive Insurance، مفهومه وأهميته التأمين البديل وفرض نجاحه في منطقة الشرق الأوسط. ترأس الجلسة مدير التأمين في غينرسي الان فلامينغ Alan Fleming وشارك فيها كل من رئيس مجلس إدارة أبون الشرق الأوسط (Aon) عبد اللطيف شريف الرئيس والمدير العام التنفيذي لشركة إنشوريريون في البحرين براين لارا Brian Lara.

عرض فلامينغ لتجربة "غينرسي" في التأمين التابع الخاص. وأشار إلى أن أهميته تكمن في كونه يدعم الاقتصاد المحلي ويحافظ على العلاقة مع أسواق التأمين العالية. وقال بأن الأسباب وراء طلب هذا التأمين هو كلفة

"أريج": تقرير التأمين وموقع الكتروني

بمناخية انعقاد ملتقى الشرق الأوسط للتأمين الثاني أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن إصدارها التقرير السنوي المعاصر عن أسواق التأمين العربي والتزاماً من إطلاق موقعها الإلكتروني الجديد www.arig.net.

وقال مدير إعادة التأمين في المجموعة ياسر البخارنة بأن هذا التقرير السنوي ودليل "أريج" أصبحا معروفيين ليس فقط في العالم العربي وإنما من قبل قطاع التأمين العالمي والقطاع المالي تونهما يوفران معلومات قيمة عن السوق.

ويوفر هذا التقرير معلومات عن التطورات في صناعة التأمين في العالم العربي مع حجم القساط في الأسواق العربية، بالإضافة إلى تحليلات عن أهم فروع التأمين.



من اليمين: أي. كاي، بانورجي، فيصل أبو زكي ووليد جيتادري

السعودية والبحرين

تناولت الجلسة الثانية والثالثة واقع أسواق التأمين في المملكة العربية السعودية والبحرين ولبنان والهند. ترأس الجلسة نائب مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي وتعاقد على الكلام فيها كل من مدير التسويق لدى التعاونية للتأمين أحمد الشعلان والمدير التنفيذي للمراقبة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين أنور خليفة السادة، ورئيس لجنة الرقابة على التأمين وليد جيتادري وعضو هيئة تطوير وتنظيم قطاع التأمين في الهند تي. كاي. بانورجي.

والأوراق الاستشارية التي يتم إعدادها من قبل المؤسسة بالنسبة للتأمين التابع الخاص وكذلك التكافل وإعادة التكافل حيث يسجل التأمين التكافلي نمواً سنوياً بنسبة 15 في المئة. كما تحدثت عن لجنة لتطوير سوق التأمين في البحرين من أهدافها زيادة الوعي التأميني، وتطوير صناعة التأمين، وخطة تحرك للنشطات القائمة، وتفعيل للتفاعل مع وسائل الإعلام إلى جانب المشاركة في الأحداث والمؤتمرات.

وتحدث جيتادري عن إمكانية أن يلعب لبنان دور مركز التأمين في منطقة الشرق الأوسط مععدد المزايا التي يتمتع بها. وقال إن شركات التأمين في لبنان تعمل في إطار قانوني وموجب تشريعات تروعاها مع جهود كيدل

تحدث الشعلان عن السوق السعودية وإمكانات النمو في ضوء القانون الجديد لافتاً إلى أهم التطورات التشريعية وتحديد ذلك المتعلقة بقوانين التأمين الصحي والتأمين على السيارات والتأمين التكافلي. وتناول الأهمية الكبيرة لدور الهيئة الناطقة في توسعة السوق وتأسيس صناعة تتمتع بالمصداقية وتحقيق منافسة سليمة. وتوقع أن يرتفع حجم القساط التأمين من مليار دولار في العام 2003 إلى 4 مليارات في العام 2009 مع نمو معدل الإنفاق الفردي على التأمين من 40 دولاراً إلى 200 دولار.

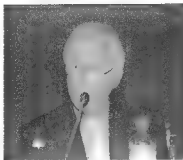
وعرض السادة للاستراتيجية المالية لمؤسسة نقد البحرين في ما يخص قطاع التأمين، مشيراً إلى مجموعة من القوانين



لمعد الشعلان



أنور السادة



إبراهيم لارا



عبد اللطيف شريف الرئيس



جورجي الان لامبيغ

الخاصة شتيلة جداً في منطقة الشرق الأوسط ما طرح تساؤلات عن أسباب ذلك، واستبعد لارا أن تكون المشكلة في توافر البنية التحتية في شراء التأمين، إنما في الطريقة التي تشتري بها الشركات التأمين. وأشار إلى أن دول الشرق الأوسط لديها الكثير لتقوم به لجهة إدارة الخطر. ولا بد من التفتي بأن التأمين التابع الخاص هو جزء من برنامج إدارة الخطر. والآن هناك شركات بدأت بإنشاء إدارة الخطر الخاص والتأمين التابع الخاص سيأتي لاحقاً.

ولا سيما إلى دبي والبحرين اللتين يتم تسويقهما باعتبارهما توفران إطار العمل اللازم للعب دور المقر الدائم لهذا الذوع من التأمينات خصوصاً وأن البنية التحتية متوفرة إن لجهة النظام المالي والضريبي أم لجهة توافر الموارد البشرية من محاسبين وإضافة إلى البنية القانونية والاختصاصات الاقتصادية التي تجذب الاستثمارات الأجنبية وقال لارا إن شركات التأمين التابع

التأمين التقليدي، والوصول إلى أسواق إعادة، وإدارة الخطر ومراقبته ومحدودية أسواق التأمين والجديوى الضريبية والاستقرار. أما منافع إعادة التأمين بالنسبة للتأمين التابع الخاص فمن أهمها توفير الحماية من خسائر الكوارث، ويزيد القدرة الاكتتابية للشركة كما يوفر الرقابة واستقرار القدرة.

الرئيس تسأل: لماذا لم ننجح في جذب التأمين التابع الخاص إلى هذا الجزء من العالم

جائزة الإنجاز في التأمين

العربي للتأمين، عزت عبد الباري، الأمين العام للاتحاد الأفرو-آسيوي للتأمين وإعادة التأمين وغازي أبو نحل، رئيس مجلس إدارة ترست إنترناشونال انشورنس في البحرين والبريس.

تم خلال الملتقى إطلاق جائزة الإنجاز في التأمين حيث تم تكريم ثلاث شخصيات قيادية تقديراً لمساهمتهن في تطوير صناعة التأمين في المنطقة وهم كل من السادة: عبد الخالق رؤوف خليل، الأمين العام للاتحاد العام



... وإلى عبد الحق رؤوف خليل



أبو نحل والمعراج يسلمان الجائزة إلى غازي أبو نحل



الكومون فلتات مع إيوزمي والمعراج في صورة افتتارية



... وإلى عزت عبد الباري

التأمين ضد مخاطر الإرهاب



جان بول لاسير

تناول نائب الرئيس التنفيذي في شركة التأمين ضد مخاطر الإرهاب وأضرار الحروب، والأضرار الجسيمة، السرقة وللغنائم اللاحقة بها، والاستخدام الذوي، والمواد الجرثومية الكيميائية النووية. وشدد على دور الدولة في المشاركة في عملية تأمين مخاطر الإرهاب ومن المستحسن أن يكون قبل وقوع العمل الإرهابي وليس بعد حدوثه وأن تكون هذه المشاركة في تحمل الخطر عوضاً عن الدفع أو التعويض بعد وقوع أي حادث مغل.

التأمين على الحياة



الندرو مانيارد

المدير المتخصص في شركة سكوتش راي أندرو مانيارد Andrew Manyard تحدث عن "فرض التأمين في الشرق الأوسط من وجهة نظر معهد التأمين" الذي تحدث عن تصرف عدد من الدول العربية مستكشف لما يجري في العالم من تحولات وزيادة التشريع والتنظيم في قطاع التأمين. ودعا إلى رفع كفاءة شركات التأمين سواء من الناحية الفنية أو الإدارية وحتى المالية.



من اليمين: سهيل جعفر، سمير الوزان، داود تايلور و عبد الحليم نصري

التأمين التكافلي

تناولت الجلسة الرابعة التأمين وإعادة التأمين التكافلي وفرص نموه. ترأس الجلسة رئيس مجلس إدارة شركة سوليدارتي سمير الوزان وتحدث فيها كل من رئيس قسم التكافل في بنك الجزيرة في السعودية داود تايلور، والعضو المنتدب في مجموعة FWU في اللوكسمبورغ سهيل جعفر والرئيس التنفيذي لشركة آسيان لإعادة التأمين في ماليزيا عبد الحليم نصري.

ميزة تنافسية لناحية ما توفره من الوصول إلى المعلومات على مدار الساعة والسهولة والسرعة والإقناع. وتناول نصري موضوع مقبّل إعادة التكافل وقال بأن سوق التأمين التكافلي تشهد نمواً في دول آسيا ومنطقة الشرق الأوسط وآسيا الوسطى، وأضاف أن التحديات التي يواجهها التأمين التكافلي تتمثل بغياب دعم إعادة التكافل سواء أجهة عدد شركات إعادة التكافل والبالغ 4 شركات أم لجهة حجم رأس مال تلك الشركات. مع العلم أن شركات التكافل يجب أن تعيد التأمين لدى شركات إعادة مطابقة للشريعة الإسلامية، إلا أن هذا النقص كان يغطي بإسناد أعمال تلك الشركات إلى معيدين تقليديين.

تحدث تايلور عن التأمين التكافلي عبر المصارف معروفاً التكافل التعاوني بأنه بديل إسلامي للتأمين على الحياة وبرامج الاستثمار والائتمان التقليدية. وتناول المنتجات الممكن تقديمها انطلاقاً من تطوير مجموعة من المنتجات الشخصية التي تناسب السوق، وبرامج موجهة إلى الشركات وللجموعات ومنتجات الرهن ومنتجات التأمين عبر المصارف التي تتضمن قروضاً إسلامية وبطاقات ائتمان إسلامية مع ضرورة اعتماد استراتيجيات بيع تؤدي إلى توجه الناس إلى شراء المنتجات التأمينية من المصارف.

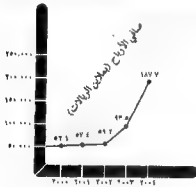
أما جعفر فشدد على ضرورة الابتكار في تصميم برامج استثمار تكافل عائلية تباع عبر المصارف مع مرونة في عملية سداد القسط. أما أهمية المنتج

فتمكن في كونه متوفر لكل المشتركين (المجتمعين) من دون الحاجة إلى معايير طبية مع إمكانية وصول المشترك إلى المعلومات الخاصة به. كما تحدث عن تجربة مجموعة FWU في استخدام الإنترنت لبيع منتج تأميني مصمم حسب حاجة الزبون، مشيراً إلى أن البيع بواسطة الإنترنت يعد

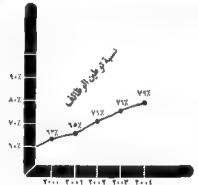


من اليسار: داود كروغر، أشرف سميسو وعبد التكليف شريف الرئيس

نجاحات نسجها بأيدي وطنية



جاءت إنجازات بنك الجزيرة خلال السنوات الخمس الأخيرة مواكبة
لزيادة الكوادر الوطنية العاملة لدى البنك.



بنك الجزيرة BANK ALJAZIRA



مصرفية إسلامية حديثة INNOVATIVE ISLAMIC BANKING

مانجمت في الأردن محمد سعد الدين، الرئيس التنفيذي لشركة نيورون في الإمارات بيتر هوغ، والحامي لدى كلايد وشركاه في الإمارات واين جونز.

قال محمد أنه لا بد من توافر بنية تحتية لتأسيس شركة تأمين صحي والتي يدخل فيها أنظمة محاسبية والاتفاق والتحصين ومكاتب وموارد بشرية وأكثاريون ومحاسبون ومتخصصون في الحقل الطبي، وتحدث سعد الدين عن إدارة التأمين الصحي والذي يتطلب فريق عمل متدرب ونظام معلوماتية حديث ونموذج أعمال قائم على التسويق وتحليل السوق والبيع والاكتتاب وإدارة المحفظة وشبكة الإدارة وإدارة البوليصة، بالإضافة إلى إعادة التأمين بحيث أن التقرير الشهري يُبقي مُعيد التأمين على بُعْدَةٍ من تطور المحفظة.

وأشار هوغ إلى أن الحصول على تغطية إعادة تأمين لعقود التأمين الصحي في الشرق الأوسط صعب جداً في الوقت الراهن ولكنه ليس مستحيلاً. وهناك نوعان من اتفاقات إعادة التأمين، وهي عقود المشاركة التقليدية حيث يأخذ المُعيد 70 في المئة من الخسران طين عاقته ويُبقي 30 في المئة للشركة المحلية التي ترغب بالاحتفاظ على الأرباح بنسبة 10 في المئة



من اليمين: حسين يونان، جمال حمزة، بسام شلمبران وجاغات الويس

ثم تناول الويس تجربة تسونامي متحدداً عن حجم الخسائر البشرية والمادية في 10 بلدان تضررت من كارثة التسونامي الأخيرة. وقدّر حجم خسائر شركات التأمين بنحو 2,5 مليار دولار، وأشار إلى أن الأضرار شملت مختلف فروع التأمين منها التأمينات، على الحياة، للممتلكات، الهندسية، الحوادث الشخصية، للسيارات والتأمين البحري.

تأمين المخاطر الطبيعية

ترأس الجلسة الخامسة والتي تناولت موضوع تأمين المخاطر الطبيعية ورئيس مجلس إدارة شركة الإعادة المصرية جمال حمزة، وتحدث فيها كل من مدير عام شركة الوثبة الأهلية للتأمين، في أبو ظبي بسام شلمبران، ومساعد المدير العام في شركة ميللي ري في تركيا حسين يونان، والمدير الفني في شركة سبيلينو في سيرايلانكا جاغات الويس.

تحدث شلمبران عن الكوارث الطبيعية التي تعرضت لها بعض الدول في العالم مشيراً إلى أن قارة آسيا كانت الأكثر عرضة للكوارث الطبيعية والخسائر التي نجمت عنها وهي تستأثر بنسبة 8 في المئة فقط من قيمة التغطية التأمينية الطبيعية من مجمل السوق العالمية. وطالب بوضع برامج وطنية للحوارئ والكوارث خاصة مثل إنشاء تكتلات تأمينية أو برامج تدبيرها الحكومة أو مجموعات غير حكومية.

وعرض يونان تجربة تركيا في تغطية مخاطر الزلازل والإجراءات التي اتخذت على مستوى الدولة على إثر الزلازل التي تعرضت لها تركيا منذ العام 1984 والتي استوجبت استحداث وسائل للتعويض عن التكاليف المباشرة للكوارث الطبيعية من خارج الميزانية العامة فانضمت على أثره تجمع تأمين المخاطر الطبيعية TICP الذي يغطي كل الخسائر المادية المباشرة التي يلحقها أي زلزال في البناء المزمّن.



من اليمين: بيتر هوغ، محمد سعد الدين، د. محمود الهندي واين جونز

واسناد 90 في المئة لمعيد التأمين. وتناول جونز الجانب القانوني لتأسيس برامج التأمين الصحي مشيراً إلى طبيعة العلاقة بين كافة الأطراف المعنية من شركة التأمين، والمعيد المحلي والوسيط المعتمد وشركة إدارة المطالبات المحلية (أونشور) والأشور والمعيدين العالميين والعلاء. كما تناول الإطار القانوني الذي يجب أن يحكم تلك العلاقة من دون تجاوز أي طرف لطرف آخر. ■

التأمين الصحي

تناولت جلسة الحوار الثالثة في المنتدى التحديات والفرص في صناعة التأمين الصحي في العالم العربي، أدار الحوار نائب مدير عام شركة مذنت السعودية، د. محمود الهندي وشارك فيها كل من الرئيس التنفيذي في شركة لايبان ري ماليزيا مجيد محمد، ورئيس مجلس الإدارة - الرئيس التنفيذي لشركة كيركارد هيلث إنشورنس

Working Together to Serve Our Industry

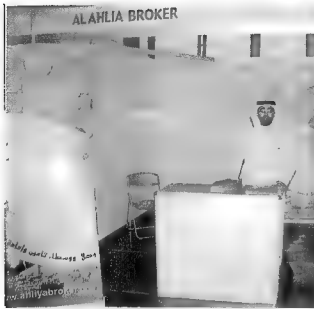


جمعية التأمين البحرينية

BAHRAIN INSURANCE ASSOCIATION

Tel.: +973 17 825000 - Fax: +973 17 825131

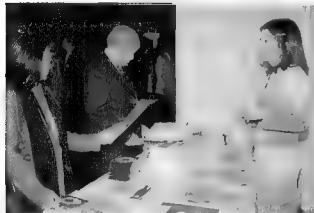
E-mail: biabah@batelco.com.bh Website: www.bia.bh.com



جناح لوسلته الذهبية



جناح مؤسسة نقد البحرين



جناح معهد البحرين للعلوم المالية والمصرفية




مركز البحرين التجاري العالمي



جناح نتيكس



جناح الجامعة الخليجية



The kingdom of Bahrain is the financial capital of the Middle East with the largest concentration of financial institutions and a regulatory framework unmatched in the region.

This prosperous financial environment also gave rise to the most established and sophisticated insurance center in the Middle East. With its strategic location at the center of a large and growing regional market, a developed insurance regulatory framework and a large base of insurance professionals, the kingdom hosts the largest concentration of insurance and related institutions in the region.



Where else would you secure your regional insurance opportunity?

a prosperous financial market...



secures insurance opportunities

Kingdom of Bahrain



Financial Capital of the Middle East

Bahrain Monetary Agency
P.O. Box 27, Manama, Kingdom of Bahrain
Tel: +973 17 547 588 . Fax: +973 17 531 043
Email: strategic@bma.gov.bh . URL: www.bma.gov.bh

التأمين في العراق:

الاستعداد لدخول الشركات العربية والأجنبية

بغداد - ميسون حسين

يمثل إحياء وتطوير قطاع التأمين في العراق أحد أبرز التحديات التي تواجه الحكومة العراقية، خصوصاً في ظل الأوضاع الأمنية غير المستقرة وضعف قدرات الشركات العراقية لضمان المخاطر على كافة أنواعها، بدءاً من التأمينات الفردية، مروراً بالنقل والشحن ووصولاً إلى التأمينات الهندسية والإنشائية ومشاريع البنية التحتية.

تنوع الأنشطة

أدى توالي الحروب على العراق إلى إضعاف قطاع التأمين والحد من قدرات الشركات التي يصل عددها إلى 7 شركات، منها ثلاث حكومية إحداها شركة إعادة التأمين العراقية و4 شركات خاصة، وتم تأسيس هذه الشركات بعد صدور القانون رقم 21 لسنة 1997 الذي يسمح بتأسيس شركات تأمين خاصة.

وكان حجم سوق التأمين العراقية (قبل سقوط النظام) يقدر بنحو 3 مليارات دينار؛ إلا أن هذه السوق بدأت تشهد بعض التدهور ولو الضعيف نتيجة دخول عدد محدود من شركات إعادة التأمين العربية والعالمية إلى السوق من خلال عقود تأمين بعض المخاطر الاختيارية من الشركات المحلية.

والفشل في سوق التأمين العراقية يظهر مدى ما تعانيه الشركات الوطنية من ضعف في قدراتها المالية وافتقارها إلى التقنيات الحديثة، بحيث لا تزال السوق تعمل بالمرق التقليدي مع استخدام الحاسب الآلي في نطاق ضيق.

"الاقتصاد والأعمال" جالت على شركات التأمين الخاصة في العراق واطلعت من مسؤوليها على واقع السوق والمشاكل التي تواجهها تلك الشركات، إضافة إلى رؤيتهم المستقبلية لصناعة التأمين العراقية. ويبدو أن الاتجاه نحو الاندماج والدخول في شراكات مع شركات عالمية هو الاتجاه الأكثر رجحاً، خصوصاً لما يمكن أن توفره الشركات العالمية من خبرات وكوادر بشرية هي أكثر ما يحتاج إليه قطاع التأمين العراقي.



د. حسن عبد المنعم

شركة الخليج للتأمين الأهلي هي إحدى الشركات الخاصة التي باشرت أعمالها في أيلول /سبتمبر من العام الماضي برأس مال قدره مليار دينار عراقي. ويقول رئيس الشركة، د. حسن عبد المنعم أن عمل الشركة حالياً يشتمل على عمليات التأمين البحري والهندسي والمخاطر المالية للمصارف حيث يتم تقييم كل أنواع الخطر وكذلك التأمين

أبرز العوائق:

الوضع الأمني المضطرب
ضعف قدرات القطاع المصرفي

على الاعتمادات المستندية والبضائع ونقل النقود والتأمين على فروع المصارف في مناطق مختلفة.

وكشف عبد المنعم عن "محاولات جادة للدخول في نشاط التأمين على الحياة والتأمين الصحي وذلك بالاتفاق مع وزارة الصحة والمؤسسات المختصة إضافة إلى التوجه لتأمين الرواتب التقاعدية للمعاملين في القطاع الخاص والذي يضمن للمؤمن راتباً إذا كان متقدماً في السن".

وأوضح عبد المنعم أن الوضع الأمني في العراق يعوق انطلاق سوق التأمين، وأمل بزوال كل العقبات التي تؤخر نمو قطاع التأمين في البلاد ومنها تطوير الكوادر البشرية.

الاستعداد للخصخصة



مرزا مهدي مراد

أما للرئيس للفرع لشركة دار السلام للتأمين مرزا مهدي مراد فقال: "إن ضعف قنوات القطاع المصرفي يؤثر على شركات التأمين العامة والخاصة لذا يجب دراسة وضع البنوك وشركات التأمين الحكومية لتقويتها وتجهيزتها للخصخصة". وأشار إلى حداثة عهد شركات التأمين الخاصة، حيث تأسست أول شركة أهلية في العام 2001 وكانت "دار السلام الأهلية" وتبعها ثلاث شركات أخرى. وأوضح أن "شركات التأمين في العراق ضعيفة جداً قياساً بمقومات هذه الصناعة في الدول الأخرى لأسباب كثيرة منها غياب الاهتمام من قبل الجهات الرسمية، بالإضافة إلى الغياب شبه التام للتأمين الخاص لدى المواطنين في السنوات الأخيرة ما أدى إلى ضعف الوعي التأميني لدى الجمهور والذي بالإمكان نشره عن طريق الاتصالات المباشرة أو من خلال وسائل الإعلام".

وعن قانون التأمين الجديد أكد أنه يتضمن العديد من التشريعات والقوانين للتضام مع قوانين الدول المجاورة والتي ساهمت في خلق كوابر جيدة وكفوءة، مؤكداً



كامل الكيلاني

الكيلاني:

المصادقة على قانون التأمين

أعلن وكيل هيئة العراق للأوراق المالية وزير المالية العراقي السابق كامل الكيلاني أن الحكومة العراقية هي في صدد المصادقة على قانون جديد لشركات التأمين وقانون للخصخصة في إطار جهودها لتحرير الاقتصاد العراقي.

جاء ذلك في كلمة القاها الكيلاني خلال المؤتمر العربي الأول للمهارة الذي انعقد مؤخراً في أبو ظبي.

وقال الكيلاني إن القانون الجديد يهدف إلى تطوير عمل شركات التأمين وزيادة قدراتها المالية لتتمكن من خدمة الاقتصاد العراقي بكفاءة وتغطية كل أنواع المخاطر، وتنمية الموارد البشرية العاملة في القطاع.

ويسعى قانون التأمين الجديد إلى تشجيع شركات التأمين الحكومية على إنجاز عمليات هيكلية لتكون مهتأة للخصخصة.

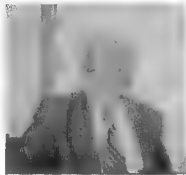
الاستقرار خلال فترة ما قبل الحرب وبمعدا أدى إلى هجز قطاع التأمين نتيجة ضعف الاقتصاد والنوعي التأميني وتبدلي أجور العاملين في هذه الصناعة. إضافة إلى غياب عدد من التغطيات مثل التأمين ضد أخطار الحرب وعدم توافر الغطاء المالي الكافي والملااة المالية للشركات.

وأمل عبد الرؤوف بأن يضعمن قانون التأمين الجديد بنداً يقضي بزيادة رأس مال شركات التأمين الوطنية لزيادة ملايتها المالية ما يزيد من قدراتها على ضمان الأخطار خصوصاً إذا ما توافر مع استتباب الأمن وعودة الاستقرار إلى البلاد. ■

بانتظار صدور القوانين المحلية الخاصة بعملية الاستثمار ورأس المال الأجنبي، مع العلم أن مجلس الإدارة بصدد زيادة رأس مال الشركة بنسبة 150 في المئة.

اهتمام عربي وأجنبي

وكشف مدير المؤوض للشركة الأهلية للتأمين محمد الكبيسي أن لديهم عروضاً من مستثمرين عرباً وأجانب للدخول في شركات أو للاندماج لا سيما وأن قانون التأمين الذي يتوقع أن يصدر قريباً يسمح بعملية الدمج والشراكة، في حين أن الشركات العربية والعالمية تسعى لإيجاد موطئ قدم لها في العراق. "الأمر الذي سيخلق جواً من المنافسة الشديدة مع



محمد الكبيسي

شركات التأمين الحكومية وسيترفع من مستوى التأمين الخاص. ويصا إلى تشكيل جمعية للتأمين التي تضم ممثلين عن شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات التأمين الخاصة التي ستبذل جهوداً لزيادة الوعي التأميني بين الجمهور وذلك تحقيقاً لزيد من النمو في سوق التأمين. كما تبقى مشكلة رئيسية في قطاع التأمين وهي تسرب الكوادر للتأمينية وهجرتها ونحن نطمح إلى تدريب جيل جديد من الموظفين في شركات التأمين العربية والأجنبية.

زيادة رأس مال

المدير المؤوض لشركة الحمراء الأهلية دهباسر صبري عبد الرؤوف قال إن عدم

كذلك أن "السماح بدخول شركات أجنبية يعني التحول إلى سوق حرة ومفتوحة، ويشكل مرحلة جديدة من صناعة التأمين المحلية، ما يعزز التنافسية في السوق بين الشركات المحلية الحكومية والشركات الخاصة ويؤدي إلى توافر كوابر جيدة وكفاءة في هذه الصناعة ستسهم في نشر الوعي التأميني كما ستفيد القطاع المحلي بخبراتها وتضعها على مقربة من المستجندات في أسواق التأمين العالمية. كما تأمل بأن يلبي قانون التأمين التأمين الإلزامي الذي كانت تحتكره شركات التأمين الحكومية".

وعن توقعاته لمستقبل التأمين في البلاد أوضح هراء: "إنّ دقق الاستثمارات من شأنه زيادة التأمين وتقوية القطاع، لكن رغم عدم الاستقرار الأمني الذي يحيق نمو التأمين، تسعى شركات التأمين في العراق جامدة لتثبيت موقعها في السوق وقد حقق معظم هذه الشركات أرباحاً جيدة خلال السنوات الماضية تقدر بنحو 10 في المئة في المتوسط".

اتفاقات عالمية



ممنع الفخاجي

وقال المدير المؤوض لشركة الأمين الأهلية ممنع الفخاجي: "إنّ الحصار والحرب ساهما في إضعاف قطاع التأمين حيث تقلصت تعاملاتنا مع الخارج وصحت مقاطعتنا من قبل الشركات العالمية بشكل كامل، إلا أن هناك مساعي وجهوداً تبذل لإحياء القطاع. وهناك اتفاقيات جديدة ومتكاملة بين السوق العراقية وسوق إعادة التأمين العالمية والأوروبية".

وأضاف أن شركة الأمين التي يبلغ رأس مالها 150 مليون دينار، حققت زيادة في أرباحها بنسبة 12 في المئة العام 2003 مقارنة بالعام 2002. وتم افتتاح شركة الأمين بداية العام 2000، وترتس الشركة حالياً فكرة الاندماج مع شركات تأمين عربية وأجنبية

إلغاء الاحتكار وتشجيع المنافسة

لرفع مستوى الشركات الوطنية

مقابل 16,02 مليوناً للعام الذي سبق، بزيادة بلغت 233 في المئة. أما موجودات الشركة، فقد ارتفعت إلى 105,38 ملايين درهم من 68,15 مليوناً. وبلغ صافي أرباح الاستثمارات على 18,1 مليون درهم للعام الماضي مقابل 3,12 ملايين للعام 2003.



من اليمين: حسن محمد الهزاع، سلطان سعيد النصور، هاشم عبدالله الدبل وصالح سعيد لوداه

أرباح "أمان" 8.45 ملايين درهم

حققت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين "أمان" أرباحاً صافية بلغت 8,45 ملايين درهم للسنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2004، قُدمت بموجبها توزيعات نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة.

وارتفع إجمالي حقوق المساهمين في الشركة، التي أطلقت أعمالها في نيسان/أبريل 2003 إلى 67,97 مليون درهم من 60,11 مليوناً. وبلغت الأقساط المكتتبة 53,48 مليون درهم للعام 2004.

كاسهم متحة.

وقال رئيس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة غازي أبو نحل بأن "النتائج المالية تعكس الاستراتيجية التي تبنتها الشركة في السنوات القليلة الماضية والتي تركزت على انتقاء المخاطر ذات الجودة العالية وعلى تنمية دفتر أعمال متوازن في شتى الأسواق المستهدفة. كما تمكننا أيضاً من تحقيق عوائد مجزية من محفظة استثمارتنا".

من جهة أخرى، أعلنت الشركة عن بدء العمل بترسيخ برج جديد لها مؤلف من 21 طابقاً في المنطقة الديبلوماسية. ومن المتوقع أن يستكمل المشروع العام 2006 وسيضم إلى جانب المركز الرئيسي للشركة عدداً من المؤسسات الإقليمية والعالمية.

يذكر أن للشركة فروعاً في قبرص وماليزيا إضافة إلى شبكة واسعة من الشركات التابعة والشقيقة منتشرة على امتداد الشرق الأوسط، شمال أفريقيا، أوروبا والولايات المتحدة الأميركية.

تضاعف أرباح تراست العالمية

حققت شركة تراست العالمية للتأمين وهي شركة إعادة تأمين تتخذ من البحرين مركزاً رئيسياً لها، ربحاً صافياً بلغ 10,9 ملايين دولار في العام 2004 مقابل 5,3 ملايين في العام 2003 أي بزيادة نسبتها نحو 105,6 في المئة، وذلك على الرغم من المستوى العالي للاحتياطيات الفنية التي تم احتجازها وعلى الرغم من التحسن الطفيف في الربح المحقق من عمليات الاكتتاب والذي بلغ 3,4 ملايين دولار مقارنة بـ 1,3 ملايين دولار العام 2003.

وبلغ إجمالي الأقساط التأمينية 66,5 مليون دولار مقابل 62,6 مليوناً العام 2003 بمعدل نمو 6,2 في المئة. كما وافقت الجمعية العمومية للشركة في اجتماعها الأخير بتوزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة 10 في المئة للسهم الواحد وتوزيع 20 في المئة

مواضيع محددة كممثل إدارة المخاطر والتحديات التي يواجهها قطاع الطاقة في منطقة الشرق الأوسط.

وقال رئيس مجلس إدارة إيون الشرق الأوسط عبد اللطيف الرئيس بأن مؤتمر تأمين أعمال الطاقة الذي تنظمه "إيون" كل سنتين أثبت أنه منبر قيم ومفيد جداً لا سيما وأنه يتيح للمشاركين فيه التركيز على مواضيع وقضايا وتوجهات وتطورات معينة تهم قطاع تأمين أعمال الطاقة، كما يسمح بتبادل الآراء والأفكار مع مختلف الخبراء والمسؤولين المعنيين".

ومن المتوقع أن يستقطب مؤتمر الشرق الأوسط الثامن لتأمين أعمال الطاقة أكثر من 350 مشاركاً من كبرى شركات البترول والغاز والطاقة بالإضافة إلى كبار خبراء التأمين من شركات تأمين عالمية ومحلية والتي لديها خبرة في تأمين النشاطات المتصلة بالطاقة.



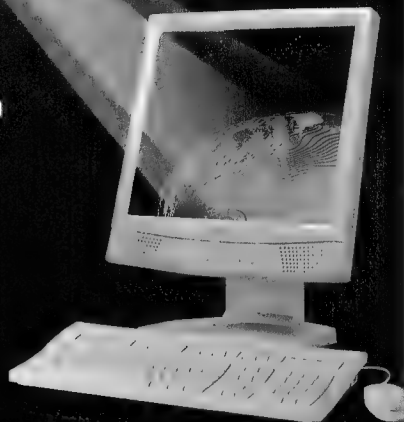
عبد اللطيف الرئيس

تنظمه Aon وتستضيفه دبي مؤتمر الشرق الأوسط لتأمين أعمال الطاقة

تستضيف دبي مؤتمر الشرق الأوسط الثامن لتأمين أعمال الطاقة تحت عنوان "تأمين الإمدادات في عالم متغير" الذي تنظمه مجموعة "إيون" "Aon Corporation" في نيسان/أبريل الحالي. يتحدث في المنتدى مسؤولون من "إيون" ومن شركات إقليمية وعالمية تعمل في قطاع الطاقة والبتروكيميائيات أمثال شركة أرامكو السعودية وشركة الخليج لصناعة البتروكيميائيات والشركة السعودية العالمية للبتروكيميائيات وشركة شل وشركة إكسون موبيل. وسيعالج المنتدى الاتجاهات المستقبلية والتوقعات المتغيرة فيه كما وسيناقش

SHOWNET BROADBAND

انترنت عبر الأقمار
الصناعية فائق السرعة ...
خدمة متوفرة
بأسعار مناسبة جداً
للبيوت والشركات



BROADBAND 
SHOW-NET

المملكة العربية السعودية: 00966 2606649 الكويت: 807007

مصر: 010 140 2771

البلدان الأخرى: 00965 4347200

أو للإشتراك: www.show-net.net

احصل على عرض خاص
عندما تشترك عن طريق
موقعنا على الإنترنت
www.show-net.net



المدير الإقليمي لمجلس الذهب العالمي معاذ بركات؛

المنطقة تستهلك رُبع الذهب العالمي

على الرغم من ارتفاع سعر الذهب بنسبة 11 في المئة للعام 2004 مقارنة للعام الذي سبق، فإن استهلاك الذهب في منطقة الشرق الأوسط عموماً ومنطقة الخليج خصوصاً شهد ارتفاعاً كبيراً فاق أعلى المعدلات العالمية، حيث يبلغ معدل استهلاك الفرد في المنطقة 10 أضعاف المعدل العالمي، فيما يبلغ معدل الاستهلاك في دولة الإمارات وحدها نحو 53 ضعف المعدل العالمي. وشهد العام 2004 ارتفاع استهلاك الذهب من قِبل دول مجلس التعاون الخليجي الست بنسبة 6 في المئة، بواقع 290 طناً للعام 2004 مقابل 273 طناً للعام 2003، حيث استهلكت المملكة العربية السعودية 139 طناً العام الماضي مقابل 130 طناً للعام 2003، واستهلكت الإمارات 96 طناً مقابل 88 طناً، علماً أن كلا البلدين ضمن أكبر 10 دول مستهلكة للذهب في العالم.

أما بالنسبة لمبيعات الذهب، فقد وصلت إلى 4,4 مليارات دولار في دول مجلس التعاون الخليجي للعام 2004، مقابل 3,7 مليارات دولار للعام 2003، وبلغت المبيعات في السعودية 2,1 مليار دولار مقابل 1,8 مليار دولار للعام 2003، وفي الإمارات 1,5 مليار دولار مقابل 1,2 مليار دولار، أي بنسبة نحو 25 في المئة.

هذه الأرقام تعكس النمو الذي يشهده قطاع الذهب في المنطقة، وتشير في الوقت نفسه إلى النشاط الذي يبذله مجلس الذهب العالمي لترويج المعدن الأصفر كخيار أفضل للاستثمار. معاذ بركات، المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط وتركيا وباكستان، والذي ساهم في تحويل مقره الإقليمي دبي إلى "مدينة الذهب"، بالإضافة إلى جهده الدؤوب لترويج وتنشيط تجارة الذهب في المنطقة، يشرح عوامل النشاط وآفاق النمو.

المتعادة الإقدام على إغلاق منجم للذهب ثم إعادة فتحه في وقت لاحق، بحيث أن كمية الذهب التي يتم إنتاجها لا تتغير إلا ضمن حدود ضيقة على المدى القريب. والغارق الرئيسي مع النفط هو أن كمية الذهب المستخرج والتوفر فوق السطح (150 ألف طن) تبلغ أضعافاً مضاعفة من كمية الذهب المنتج سنوياً (2600 طن) وأن الكثير من هذا الذهب محفوظ في حال معينة تمكنه من العودة إلى السوق بكل سهولة عندما تكون الظروف مؤاتية.

مؤثرات السعر الأخرى

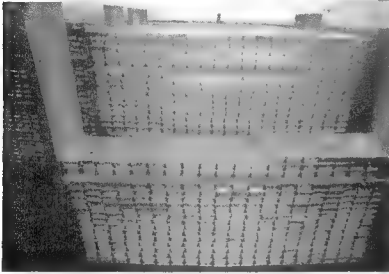
بالنظر إلى الدخل الصناعي، نجد أن كماً أكبر من النفط يتم استخدامه عندما يكون الاقتصاد العالمي في حال نشاط، ولذا، شأنه في ذلك شأن مختلف الأشياء الأخرى وعلى قدم المساواة معها، فإن الاقتصاد القوي يعمل على رفع الأسعار. العامل الرئيسي وراء القوة في الأسعار الحالية على سبيل المثال هو الاقتصاد الصيني المزدهر وارتفاع الطلب فيه على النفط. كما يتأثر سعر النفط أيضاً بالتطورات السياسية والتي يُلاحظ أنها تؤثر بصورة ضمنية على العرض. وكذلك فإن الاستثمارات عن طريق المضاربة يمكن أيضاً أن تكون من بين العوامل المؤثرة في السعر كما هو واضح خلال العام

أسعار الذهب والنفط

عوامل الارتباط بين أسعار الذهب وأسعار النفط محدودة جداً. فقد أظهرت البحوث التي أجراها مجلس الذهب العالمي أنّ هذه العوامل قريبة من الصفر عندما يتم تحليل البيانات كل أسبوع. وبشكل عام نجد أن مؤثرات السعر لكل من الذهب والنفط مختلفة جداً، فالذهب يعتبر الأصل الذي يمثل "بِز الأمان" وترتفع أسعاره عادة بوجود المخاوف السياسية والاقتصادية. بناءً على ذلك، فإن أي ارتفاع في سعر النفط إذا بلغ حداً كبيراً بشكل كاف لإثارة القلق حول تأثيره في الاقتصاد العالمي، كما رأينا في آب/أغسطس 2004، فإن هذا قد يؤثر على قدم المساواة مع العوامل الأخرى، في إحداث بعض الارتفاع في سعر الذهب.

قوانين السوق

يمكن لقوانين السوق أن تغير وبصورة ملموسة كمية النفط الذي يتم إنتاجه (كما رأينا عندما عرّمت منظمة "أوبك" على رفع أو خفض الحصص). وفي المقابل فإنه ليس من الإجراءات الاقتصاديةية



■ ما زالت أسعار الذهب تشهد ارتفاعاً عالياً، ما هي عوامل هذا الارتفاع؟ وهل تتوقعون استمراره على المدى المنظور؟ □ من المتوقع أن يستمر ارتفاع سعر الذهب وذلك بسبب استمرار ضعف الدولار والمستوى المنخفض للفوائد وعدم الاستقرار السياسي العالمي. ويعود هذا الارتفاع إلى عوامل عدة مثل الانخفاض الحاد في سعر صرف الدولار وفقدانه لثقة المتعاملين به كوعاء ادخاري واستثماري آمن. في هذه الحال يلعب المعدن الأصفر ملأذاً أمناً للمدخرين والمستثمرين ما يرفع معدلات الطلب عليه وبالتالي ارتفاع أسعاره. ومن الأسباب الأخرى لارتفاع سعر الذهب ارتفاع تكلفة استخراجه من المناجم، ومن المتوقع أن لا يطرأ انخفاض ملموس على هذه التكلفة على المدى المنظور ما سيكون له الأثر الواضح على استمرار الارتفاع في سعر الذهب.

هلجأ أين

■ إلى أي مدى يؤثر ارتفاع أسعار النفط في حركة أسواق الذهب إقليدياً وعالمياً؟ □ إن ارتفاع أسعار النفط يؤدي إلى ارتفاع الدخل القومي للدول المنتجة للنفط ما يؤدي إلى زيادة إنفاق هذه الدول على مشاريعها الداخلية وبالتالي زيادة دخل الفرد فيها، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الإقبال على الذهب كملجأ آمن للإدخار

وبالتالي يصبح بمقدور هذه الدول إصدار وسك المزيد من العملة الوطنية، الأمر الذي يؤدي بدوره إلى زيادة القدرة على الإنفاق. ■ وكيف تنظرون إلى أهمية تجارة الذهب في تنشيط الحركة الاقتصادية في العالم العربي؟ □ يحتل قطاع الذهب والمصوغات الذهبية حيزاً مهماً من اقتصاد المنطقة العربية، سواء من حيث التصنيع واعتماد صناعة المصوغات الذهبية بشكل كبير على الأيدي العاملة، إن تشير إحصائيات مجلس

ترتفع أسعاره. كما أن الدول المنتجة للنفط تلجأ إلى استثمار فائض الدخل الناتج عن بيع النفط بأسعار عالية في المعدن الأصفر وهذا يؤدي أيضاً إلى ارتفاع أسعار الذهب. ■ كيف تقيمون الدور الذي تلعبه إحتياجات الذهب لدى الدول العربية في تفعيل اقتصاداتها الكلية؟ □ إحتياجات الذهب لدى بعض الدول العربية المستخدمة كغطاء لإصدار عملاتها الوطنية تلعب دوراً مهماً في تفعيل اقتصاداتها الكلية حين ترتفع أسعار الذهب

المضي وهذا العام. أما الذهب فتتمتع استخداماته بين اللجوءات (يشكل ما نسبته 75 إلى 80 في المئة من قيمة الطلب عادة، و30 في المئة من مخزون التخزين) وفي الصناعة (10 إلى 12 في المئة من قيمة الطلب و10 في المئة من المخزون) ذات الذي القصير ونحو 15 في المئة من الطلب حسب المضارب ذات الذي القصير ونحو 15 في المئة من قيمة المخزون). وأخيراً بصفة أصول احتياطية في البنوك المركزية (ما يزيد على خمس المخزون كون البنوك المركزية تمثل البائع النهائي). وبسبب هذه الاستعمالات المختلفة، فإن العوامل التي تؤثر في أسعار الذهب معقدة، وتحديدها كماً أمراً غير عملي. ومع ذلك فإن العرض والطلب كما يبدى، لهما تأثير محدود وعلى مدى قصير على الأسعار (ومن الواضح أن لهما أهمية أعظم على المدى الطويل). كما أن العوامل المالية والبيئية والسياسية والاقتصادية، جنباً إلى جنب مع الميول حول سوق الذهب نفسها، تبدو على المدى القصير وكأنها مؤثرات في السعر على درجة أكبر من الأهمية. وكذلك فإن قوة الدولار أو ضعفه، وظروف السوق، واحتياجات أو إمكانيات التخصم والوضع السياسي والاقتصادي العام، هذه جميعاً تلعب دوراً ما في التأثير على السعر.

متى ترتبط حركة السعر؟

هناك عدد من مؤثرات السعر تعتبر مشتركة بين الذهب والنفط. فإذا علمنا أن نحو 12 في المئة من الطلب على الذهب يأتي من الشرق الأوسط، فإن الارتفاع في سعر النفط يمكن أن يكون حافزاً على زيادة بيع الذهب ولكن هذا لا يؤثر عموماً على السعر في المدى القريب. وتوجد مع ذلك مناسبات يرتبط فيها الارتفاع في سعر النفط مباشرة بالارتفاع في سعر الذهب.

إن الأزمات السياسية في منطقة إنتاج النفط سوف تعمل على رفع أسعاره. وفي ما إذا فهمت هذه الأزمات على أنها عدم استقرار على صعيد العالم فإنها أيضاً سوف ترفع أسعار الذهب. إلا أن الارتفاع الحاد في سعر النفط هو نفسه مصدر قلق اقتصادي يسبغ على النفط أهمية بالنسبة للاقتصاد العالمي. إن ذلك يشكل مصدر قلق سواء تجمّع من عامل مكسبي (كذلك الأزمة السياسية في الشرق الأوسط والتي يمكن أن تعمل أيضاً على تعزيز سعر الذهب) أو تجمّع من عامل حميد (مثل ذلك النمو في الاقتصاد الصيني الذي يمكن أن يكون تأثيره القوي على سعر الذهب بشكل أقل) أو كان ناجماً عن العاملين معاً.

استهلاك الذهب في دول مجلس التعاون الخليجي (بالأطنان) مبيعات الذهب في دول مجلس التعاون (بملايين الدولارات)

البلد	2004	2003	نسبة النمو %	البلد	2004	2003	نسبة النمو %
السعودية	139	133	4.5	السعودية	2100	1800	17
الإمارات	96	88	9	الإمارات	1500	1200	25
المكويت	28	26	8	المكويت	425	354	20
البحرين	13	12	8	البحرين	197	163	21
عمان	8.1	7.7	5	عمان	123	105	17
قطر	6.14	6	2.3	قطر	93	82	13
المجموع	290	273	6	المجموع	4400	3700	18

العربية من حيث تجارة المجوهرات والمصوغات الذهبية والسبائك، وذلك نتيجة للتسهيلات الممنوحة من حكومة دبي والدوائر المحلية بها كمؤسسة للوائح والجمارك، دائرة التنمية الاقتصادية، دائرة السياحة والترويج التجاري، مجمعة طيران الإمارات ومركز دبي للمعائن والسلع، إضافة إلى عنصر الأمن الذي تتمتع به الدولة وبديهي التي تتمتع ببذل الجهد النشط للتجار في هذا القطاع. وتعتبر المملكة العربية السعودية قاعدة صناعية مهمة بالنسبة للمصوغات الذهبية، وذلك بسبب وجود مصانع للمصوغات الذهبية ترقى إلى أرفع المستويات العالمية. إن اتساع مثل هذه الإجراءات في باقي بلدان المنطقة سيكون له تأثير طليبي في تنشيط قطاع تجارة الذهب.

شغف المستهلك

■ تفتيز بعض الدول العربية عن سواها من حيث نشاط قطاع الذهب، أي الأسواق العربية ببرايمكم هي الأكثر ترحيباً للنمو؟ ولماذا؟

□ آخر إحصاءات مجلس الذهب العالمي تبين أنه على الرغم من التغيرات في الأوضاع السياسية والاقتصادية في العالم، بقيت سوق الذهب في منطقة الشرق الأوسط في حال استقرار، لا بل زادت مبيعات الذهب في دول الخليج. وتشكل دولة الإمارات العربية المتحدة ثاني أكبر دولة مستوردة للمجوهرات الإيطالية والتركية في العالم، بعد الولايات المتحدة الأمريكية. وعلى الرغم من الزيادة في سعر الذهب في الفترة الأخيرة، ارتفع الطلب على المجوهرات الذهبية مقارنة مع العام الماضي، وهذا يؤكد شغف المستهلك بالذهب والمجوهرات الذهبية.

■ يلعب مجلس الذهب العالمي دوراً مهماً في ترويج قطاع الذهب وتجارتها في

المصوغات، نتيجة توجه الغالبية منهم إلى الهواش للتحركة والأكسسوارات ذات الأسماء العالمية. لذلك، يقوم مجلس الذهب العالمي حالياً بطرح مصوغات ذهبية صُنعت وصنعت بأيدي أمهر المصممين والصُّناع الإيطاليين، بالتعاون مع أكبر سلسلة معارض للذهب والمجوهرات، لجذب هذه الفئة المهمة من المستهلكين إلى اقتناء المصوغات الذهبية.

■ كيف تحدّثون الخطوات الواجب اتخاذها لتنشيط قطاع تجارة الذهب في المنطقة؟

□ تعدّ دولة الإمارات العربية المتحدة وخصوصاً إمارة دبي من أنشط البلدان

الذهب العالمي إلى أن حجم المعاملة في هذا القطاع تجاوز 100 ألف شخص. أو من حيث التجارة حيث تعتبر أسواق الذهب في بعض دول المنطقة أماكن مهمة لجذب السياح، وعلى سبيل المثال لا الحصر، سوقا الذهب في دبي وخان الخليلي في القاهرة.

الجيل الجديد

■ ما هي براكيم أبرز التحديّات التي تواجه قطاع الذهب في المنطقة؟ وما هو تقييمكم لسوق الذهب في العالم العربي مقارنة بالأسواق العالمية؟

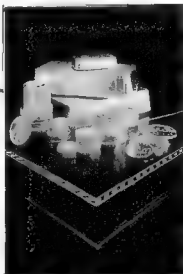
□ تعتبر أسواق منطقة الشرق الأوسط إحدى أكبر الأسواق المستهلكة للذهب على النطاق العالمي، حيث يقدر استهلاك الذهب في المنطقة بنحو 800 طن سنوياً ما يشكل ربع الاستهلاك العالمي. ومن أبرز التحديات التي تواجه قطاع المصوغات الذهبية في المنطقة عدم شغف جيل الشباب باقتناء هذه

المجلس في الشرق الأوسط

يبدأ مجلس الذهب العالمي نشاطاته في الشرق الأوسط العام 1980 عن طريق مكاتبه في أوروبا، ثم افتتح مكتبه الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط، تركيا وباكستان في العام 1993 في دبي.

ويشرف المكتب الإقليمي في دبي على أسواق: السعودية، الإمارات، الكويت، البحرين، عمان، قطر، مصر، لبنان، سورية، الأردن، تركيا وباكستان، بالإضافة إلى مراقبة تطورات السوق في بعض بلدان المشرق العربي وإيران.

وكان لمجلس الذهب العالمي دور فعال في تسمية دبي مدينة الذهب. فمُنذ أن بدأ المجلس نشاطاته في دبي أصبحت الإمارة مركزاً لتجارة الذهب العالمية سواء على مستوى المجوهرات أو السبائك الذهبية، فاطلق المجلس هذا الاسم على دبي (دبي مدينة الذهب) ليس فقط بسبب ازدهار ونمو تجارة الذهب لديها، بل لطبيعة أسواق دبي وحرية التداول فيها.



من هو

مجلس الذهب العالمي؟

مجلس الذهب العالمي هو مؤسسة عالمية جرى تأسيسها بالتعاون مع كبريات شركات تعدين الذهب حول العالم، بهدف ترويج استثمارات المعدن الأصفر الذي تقوم تلك الشركات بالتنازع.

ويشرف المجلس بحضوره العالمي وبصفته نراع تسويق صناعة الذهب على المهارات والموارد اللازمة لخلق ظروف سوقية ملائمة تسمح للمستثمرين والمستثمرين بالوصول للذهب والمنتجات الذهبية من دون أي عوائق.

ولتحقيق هذا الهدف، فإن مجلس الذهب العالمي يعتبر أداة التفسير ويعمل بالتكامل مع الحكومات لخلق العوائق وتوسيع نطاق تملك الذهب من دون أن يؤثر ذلك على الموائد الحكومية. وبالنسبة للتجارة، يقوم المجلس بتوفير الإستشارة والمهارات المطلوبة لفرض تحسين إقبال المستهلك على المنتجات الذهبية والمساعدة على تطوير نظم توزيع ناجحة وفعالة.

كما يقوم المجلس بصفته الرؤج للمجوهرات الذهبية واستعمالها في مجالات عدة كالجمال الصناعي أو مجال الاستثمار، بتزويد المعلومات المتوازنة عن طلب الذهب واتجاهاته للمستثمرين في الأسواق المالية.

وتشكل الأسواق التي يتولى المجلس مسؤوليتها ويديرها أكثر من 80 في المئة من الطلب العالمي على الذهب. ويقدم المجلس في كل من هذه الأسواق، ومن خلال برامج التثقيف، خبرته العالمية للتجار والحكومات والمستثمرين لكل أي مشاكل وقضايا تتعلق بالذهب كالتعرفة الجمركية والتوزيع والتصاميم والتسويق.

ولتحقيق هذه الأهداف، قام مجلس الذهب العالمي بتأسيس 27 مكتباً منتشرة في: أميركا، أوروبا، الشرق الأوسط، الهند والشرق الأقصى؛ ويقع مركزه الرئيسي العالمي في لندن، ومركزه الإقليمية في كل من: نيويورك، سنغافورة، بومباي ونيي.

صناعة الذهب بتوفير المنطقة

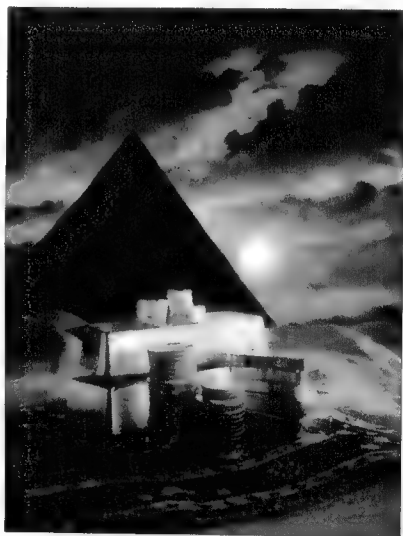
100 ألف فرصة عمل

مجلس استهلاك الذهب في الإمارات
55 ضعف المعدل العالمي

العالمي بالتعامل مع مركز دبي للمعادن والسلع الذي يُعدّ قفزة نوعية لإطلاق مكانة دبي على المستوى العالمي، حيث تعتبر القوانين والتسهيلات المتاحة في هذا المركز عتصر جذب فعال للمستثمرين في هذا القطاع. ■

العالم العربي، ما هي أبرز الخطوات التي اتخذتموها في هذا المجال خلال العام الماضي؟ وما هي أبرز الخطوات المستقبلية التي تتطلعون إليها؟

□ يلعب مجلس الذهب العالمي دوراً فعالاً في تنشيط صناعة وتجارة الذهب بكل أشكاله؛ سواء كانت على شكل مصوغات أو سبائك. كما يقوم المجلس بطرح مبادرات عدة عبارة عن مسابقات سنوية لتنمية المواهب الفنية بين الشباب تحت مسمى "مسابقة الإبداع الحر". إضافة إلى طرح مصوغات ذهبية صممت وضعت بأيدي أشهر المصممين والشعاع الإيطاليين، بالتعاون مع أكبر سلسلة معارض للذهب والمجوهرات. كذلك، يقوم مجلس الذهب





الوزير زكي زهير

وزير السياحة الماليزي: إهتمام خاص بالأسواق العربية

لانكاوي- زينة أبو زعي

لا تزال ماليزيا تحظى بأضواء السياحة الآسيوية وتشكل الوجهة الأهم للسائح عموماً والعرب منهم على وجه الخصوص. فماليزيا التي استقطبت 15,7 مليون سائح العام 2004 محققة بذلك نسبة نمو بلغت 55 في المئة عن العام 2003 تحتل المرتبة الأولى بين دول جنوب شرق آسيا بالنسبة لعدد السياح الوافدين إليها، تليها تايلند في المرتبة الثانية بـ 8,5 ملايين، فيسيفافورة 8,3 ملايين، وإندونيسيا 5,1 ملايين سائح.

ولا تكمن أهمية ماليزيا في القومات الطبيعية التي تتمتع بها فقط، بل أيضاً للخطة الإعلامية التي انتهجتها الحكومة منذ أكثر من 10 سنوات تحت شعار "ماليزيا ... آسيا الحقيقية" والتي نجحت في تثبيت موقع ماليزيا ليس على الخريطة السياحية الآسيوية فحسب، بل أيضاً العالمية. كما قال وزير السياحة الماليزي ليو ميشال توياد لـ "الاقتصاد والأعمال".

الوزارة تسعى لاستهداف أسواق جديدة في منطقة وسط آسيا وروسيا والصين وبعض دول غرب آسيا التي لم يتم الاهتمام بها جيداً. كما أن هناك فنادق ومنتجعات جديدة قيد الإنشاء لاستيعاب العدد الإضافي للسياح.

ويشدد توياد على أهمية أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لماليزيا وخصوصاً العالم العربي الذي لا تزال لديه إمكانيات كبيرة يمكن استغلالها ما جعل ماليزيا تقوم بحملة تسويق مركزية في الدول العربية تبدأ في شهر أيار/ مايو المقبل، هذا بالإضافة إلى سوفي الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا تليها أسواق كل من أوروبا وأستراليا واليابان وكندا. ويؤكد توياد على أهمية السائح العربي بالنسبة لماليزيا الذي ينفق أكثر بضع مرات من السائح الآسيوي والصيني. لذا فهناك اهتمام خاص بالسائح العربي الذي تشكل ماليزيا وجهة سياحية مهمة جداً له في أشهر الصيف الحارة.

ويتمثل هذا الاهتمام بالتواصل معه حيث تم تعليم أدلاء سياحيين اللغة العربية للأهتام بالسائح العرب، هذا فضلاً عن إنشاء مطاعم عربية.

ويؤكد توياد بوجود قواسم مشتركة عديدة بين الثقافتين ما يجعل السائح العربي يشعر وكأنه غير بعيد عن محيطه وبيئته. كما ويشير على التعاون الوثيق بين ماليزيا والعالم العربي وعلى عمق العلاقات الماليزية العربية على المستويات السياسية والاقتصادية. وتسعى ماليزيا إلى زيادة الاستثمارات العربية فيها وتشجيعها وخصوصاً أن هناك بعض الاستثمارات الماليزية قد توجهت فعلاً نحو الدول العربية وخصوصاً دبي إضافة إلى دراسة فرص جديدة للاستثمار في دول عربية أخرى كلبان.

دعا الحكومة إلى أن تبديها اهتماماً خاصاً من خلال تهيئة البنية التحتية وتطوير القطاعين الترفيهي والخدمي فيها. ويشير توياد إلى أنه يتم العمل على خلق وتطوير منتجات سياحية جديدة كالرياضات المائية وصيد الأسماك حيث تم إنشاء مرفأ سياحية خاصة لجذب محبي هذه النشاطات من أسواق جديدة كسغافورة، كوريا والصين.

كما وتشهد ماليزيا نمواً مطرداً في عدد السياح الذي بلغ 15,7 مليون سائح العام 2004 في حين لم يتعد العدد 10 ملايين العام 2003 متأثراً بمرحز "السايس" وظروف حرب العراق. ويتوقع توياد أن تستقطب ماليزيا مليون سائح جديد هذا العام نظراً لأن

يعتبر توياد أن ماليزيا تمتلك الكثير من عناصر الجذب المختلفة للسياح. فلديها الجبال والتلال والغابات والبحر والعديد من الجزر، هذا فضلاً عن العناصر الأخرى في البنية السياحية التحتية مثل الفنادق والمطاعم والمنتجعات والملاهي ومراكز التسوق الكبرى. وبلغت توياد إلى أن ميزة السياحة في ماليزيا تكمن في تنوع المنتج السياحي بما يتناسب مع رغبات واحتياجات فئات مختلفة من السياح. وهذه الميزة بدورها تخدم تسويق ماليزيا التي يصعب تسويقها كمنتج متكامل لكرها وتشعب قطاعاتها.

ويضيف توياد: بالنسبة لدول غربي آسيا يتم تسويق ماليزيا كوجهة سياحية بحرية ذات فنادق فخمة ومريحة مع اهتمام خاص بنشاطات الأطفال لأن معظم السياح الآتية من هذه الدول هي سياحة العائلات. في حين تسوق ماليزيا لدول أوروبا وأستراليا كوجهة مثالية لمحبي السياحة الليبية.

أسواق جديدة

ويرى توياد أن السياحة الماليزية تنمو بشكل مستمر، هذا إضافة إلى الإقبال الذي تشهده مناطق مشهورة سياحياً في ماليزيا ككفج وبينانج ولانكاوي وصباح، فإن هناك مناطق جديدة بدأت تلقى إقبالاً ملحوظاً، ما

السائح العربي ينفق خمس مرات
أكثر من أي سائح آخر

استقطبتنا 15,7 مليون سائح العام 2004
ونسعى إلى مليون إضافي هذا العام

What your loved ones truly deserve...



100% freehold

- 100% freehold up to 2000m² built up area
- 100% freehold townhouses
- Semi-detached property or 2 bedroom villa (freehold)
- From 200 to 500m² built up area
- 100% freehold 2500m² upto 2000m²
- 100% freehold pool and garden
- 100% freehold 100% freehold
- 100% freehold 100% freehold
- 100% freehold 100% freehold



AL HANSA REAL ESTATE DEVELOPMENT

Al Hansa Real Estate Development
P.O. Box 4714, Ras Al Khaima, United Arab Emirates
Tel: +971 7 2443246 Fax: +971 7 2443278
email: realstate@alhan.com www.alhansarealestate.com

100%
Freehold
Properties

المدينة 25 ألف وحدة سكنية إضافة إلى 350 ألف م2 من المكاتب التي تطل مباشرة على الماء / للارينا.



انطوان كورنيشوس

كما يقدم المشروع مدرستين - قيد الإنجاز - الأولى بريطانية والثانية تتبع النظام الأمريكي - على أن يتبعها مدرسة يابانية. وتصل كلفة المرحلة الأولى من المشروع على مدى الأربع سنوات المقبلة إلى 3 مليارات دولار في حين تصل كلفة المرحلة الثانية والتي ستمتد من 4 - 5 سنوات إلى 3 مليارات دولار أيضاً.

شراكة بين "دبي فيستيغال سيتي" و "فورسيزون"

بعد التوقيع نهاية العام الماضي على اتفاق بين شركة "فورسيزون" للنفادق والمنشآت ومجموعة "الفيطيم" التي تقوم بتطوير مشروع "دبي فيستيغال سيتي"، لإدارة فندق "فورسيزونز دبي"، أعلنت الشركتان مؤخراً عن إنشاء "فورسيزونز هولف وكورتيكلي كلوب"، الذي سينضم إلى مجموعة مرافق المشروع أوائل العام 2007، وسيضم منتجع "الهابية" للفولف و ناديه ومنتشاته الأخرى وملاعب التنس والإسكواش بالإضافة إلى ناي صهي وقاعات للتجميل.

النادي الذي تبلغ قيمته 100 مليون درهم، سيصبح الرقم 11 ضمن قائمة للمنشآت التي تديرها "فورسيزونز" حول العالم، بحسب انطوان كورنيشوس، رئيس الشركة في الشرق الأوسط وأوروبا وشمال أفريقيا، الذي أكد أنه من شأن المشروع الجديد أن يكمل محفظة "فورسيزونز" في المنطقة مشيراً إلى أن أداء فنادق دبي للعام 2004 كان استثنائياً، و توقع أن يكون أداء العام 2005 ماثلاً إن لم يكن أفضل. وتجدر الإشارة إلى أن أعمال البناء في فندق "فورسيزونز دبي" سيبدأ هذا العام لإدته افتتاحه أواخر العام 2006. وسيضم الفندق، وهو الأول للشركة في الإمارات 250 غرفة وفيللا بالإضافة إلى ناي صهي وخمسة مطاعم وسلسلة من القاعات وتبلغ كلفة تطويره الأولية 700 مليون درهم.

مرسى ليخوت في دبي فيستيغال سيتي

كشفت دبي فيستيغال سيتي عن مشروع جديد هو فيستيغال مارينا وتعتبر فيستيغال مارينا، التي تستوعب 150 مرسى و يبلغ عرضها 240 متراً، إضافة الأحدث إلى قطاع مرسى ليخوت في دبي، ومن المزمع أن تفتتح في أيلول/سبتمبر 2006. وقال مدير المشاريع والمتسويق في دبي فيستيغال سيتي ملك آرثر: "نطمح إلى أن تشكل فيستيغال مارينا أحد أفضل مراسى ليخوت في العالم، وأضاف أنها ستشكل وجهة مفضلة للكنس ليخوت والزوار على حد سواء وستوفر نمط حياة فريداً من نوعه يعمد إلى الأذهان أجواء مدينتي كان ونيس الفرنسيين.

وتتطلب دبي فيستيغال سيتي، من خلال مشاركتها في معرض دبي العالمي للوارب، إلى التواصل مع مختلف الموردين والعاملين في قطاع اللاح، وذلك استجابة لاحتياجات قطاع ليخوت الفاخرة الذي يظهر نمواً سنوياً بواقع 6 في المئة على مستوى العالم وفقاً لتقارير الخبراء في هذا القطاع.

يذكر أن دبي فيستيغال سيتي تمتد على مساحة 1600 هكتار على ضفة خور دبي، وتقدم بتطويرها مجموعة الفيطيم. وتعتبر للمشروع العقاري الخاص والتعدد الأغراض الأكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط.

وفي الوقت الحالي يتم تنفيذ المرحلة الأولى من المشروع الذي تم فيها افتتاح منتجع البادية للفولف.

كما يستمر العمل في تطوير فيستيغال سنتر المركز التجاري الذي سيشغل مساحة 2,200 مليون قدم مربعة. وبدأت كذلك أعمال تشييد إنتركونتيننتال دبي ويعتبر فندق فورسيزونز دبي، الذي يفتتح في الربع الأول من العام 2007، إضافة الأحدث إلى دبي فيستيغال سيتي.

- المرحلة الأولى من المشروع 60-70 هكتاراً أما استثمار باقي الأرض فسيتيم على مراحل تمتد من 10 إلى 12 سنة ... عندها ستضم

ماريوت تفتتح "كورت يارد" دبي



سمير ناعق، نائب الرئيس للمبيعات العالمية

اللتحت شركة ماريوت العالمية حديثاً أول فندق لسلسلة "كورت يارد" في الإمارات في مجمع "غرين كومونيتي" - دبي - الذي يبعد 40 كيلومتراً عن وسط المدينة. ويتألف الفندق الجديد من 165 غرفة وجناحاً، موزعة على 81 غرفة من الحجم اللوكي، 74 غرفة مزدوجة، 4 غرف صغيرة و 6 أجنحة، تطل على بحيرة المنج. ويضم الفندق الجديد قاعة للمؤتمرات مساحتها 555 متراً مربعاً، بالإضافة إلى ثلاث قاعات لإجتماعات مزودة بالأجهزة التقنية.

إلى ذلك، أعلنت ماريوت العالمية عن تجديد بطانيات 628 ألف سرير في 2400 فندق حول العالم، بكلفة 190 مليون دولار. كما كشفت عن غرف الضيوف الجديدة التي ابتكرها لفنادق "ماريوت" و"وينيسانس"، والتي تتميز بأسرة الريش وبشاشات التلفاز

المسكة (32 بوصة) وغيرها من الإضافات. وفي الكويت، تال فندق كورت يارد الكويت التابع لشركة ماريوت العالمية والذي افتتح العام الماضي على جائزة أفضل افتتاح للعام 2004، وقدم نمطاً جديداً في الصناعة الفندقية تمثل في الخدمات المتكاملة لرجال الأعمال. وخلال حفل التكريم الذي أقامته شركة ماريوت العالمية في أورلاندو في ولاية فلوريدا، تسلّم مدير عام فنادق ماريوت في الكويت توماس بيونر الجائزة الذي أعرب عن فخره بالوصول على هذا الوسام الرفيع خلال العام الأول من افتتاح الفندق. واعتبر أن هذا الحدث هو بالتأكيد ثمرة اجتهاد فريق عملنا وتفانيهم في خدمة ضيوفنا.





الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

السياسي بنسبة مهمة في هذا اللغو. وتوقع القاسمي زيادة هذه الحصص في السنوات المقبلة.

وأكد القاسمي أن الخرص الاستثنائية في الإمارة مفتوحة أمام الجميع، ولغت إلى أن الأرباح الخلال حققها المستثمرون في الإمارة حتى السنوات الماضية تعتبر من أفضل العوائد للنجاح في المنطقة وضمن معدلات مخاطر قليلة.

الفضل هيئة ترويج

وكانت الهيئة حصلت على جائزة الفضل هيئة ترويجية سبهاية للعام 2005 من الهيئة المنظمة لعروض شرق المتوسط للسياسة والسفر في مدينة استنبول التركية. وتشكل هذه الجائزة حسب مدير الهيئة محمد علي القومان تأكيداً على توجه الإمارة إلى سوق السياسة التركية التي جاء تجسيدا استراتيجياً الهيئة في استهداف أسواق سياحية جديدة والتواجد فيها بالفكر الذي يخدم قطاع السياسة في الإمارة.

الشارقة تعزز حضورها على خريطة السياحة العالمية

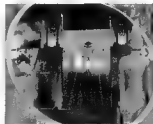
شهد جناح إمارة الشارقة في معرض بورصة برلين الدولية للسياسة هذا العام إقبالاً كبيراً من المشاركين. والتقى رئيس هيئة الاندما التجاري والسياسي في الشارقة الشيخ طارق بن فيصل القاسمي عدداً من رؤساء كبريات شركات السياحة والسفر الألمانية.

وتناولت الأبحاث سبل تفعيل حركة السياحة المشتركة مع سوق السياحة الألمانية وخصوصاً أن الشارقة باتت معروفة للسياسة الألمان كوجهة للسياسة التراثية التاريخية والثقافية. وأكد القاسمي على أن الشارقة معروفة لدى السوق الألمانية، إذ تستقطب نحو 53 في المئة من إجمالي السياح القادمين إلى دولة الإمارات العربية المتحدة.

وأخر التطورات الاقتصادية في الإمارة اعتبر القاسمي أن الإمارة تشهد نمواً وانتعاشاً على كافة الصعد ما ساهم في تحفيز نمو اقتصادي بنسبة 11 في المئة خلال العام الماضي، ولقد ساهم القطاع

حيتورلاند:

منتزه الترفيه والثقافة



يشكل حيتورلاند مفهوماً جديداً للترفيه والتسلية ليس في لبنان فحسب بل في العالم العربي أيضاً. فقد بلغت تكاليف المشروع 80 مليون دولار ويحتل مساحة 107 آلاف

متر مربع في موقع مميز قرب بلدة الجهمور. ويشكل حيتورلاند أرضية ترفيهية ثقافية وترفيهية تأخذ الزائرين إلى عصور الحضارة الفينيقية متغللين بين الأسطورة والخيال حيث يمكنهم التعرف على أبطال أسطوريين ك هانيبال، أليسان، ليو وغيرهم.

وإلى جانب المظاهر الطبيعية الخلابة التي يطل عليها، يتميز المنتزه بجوانب عدة إذ يضم 30 لعبة آلية ووسيلة ترفيه من الألعاب الميكانيكية المسخمة بدءاً من القطارات اللولبية العملاقة مروراً بالمركبات المائية وصولاً للعبة الأحصنة الميكانيكية للأطفال من أهم الشركات العالمية مثل Zamperta و Fabio وغيرها، ويتم تشغيلها وصيانتها تحت إشراف جمعية الملقين التقنيين الألمانية TÜV.

كما ويضم المشروع 7 مطاعم تقدم جميع أنواع الأطعمة منها: "وادي الأرجوان" وهو مطعم لبناني، مع برنامج ترفيهي مساء كل جمعة وسبت.

"سومبريرو" وهو مطعم مكسيكي، يتميز ببيكوره اللذيذ مع الطابع المكسيكي التقليدي.

"وايلد وايلد ويست" وهو عبارة عن صالون كاريوبي يقدم

جميع للمشاري الأميركية.

• "كون ليو" وهو مطعم إيطالي.

• "يو غرانده" يقدم مكولات خفيفة.

• "سوق كافيه" تخصص بالمشروبات الساخنة والبرطبات

والزجاجيل ومختلف أنواع السجائر.

• "الفينيكس" للوجبات سريعة.

ويضم المشروع أيضاً السوق التي تحتوي على متاجر تقدم إكسسوارات وحلي فنيقية. كما يشهد المشروع أيضاً الأنشطة المختلفة التي تتم وفق جدول مدروس تبدأ من الساعة الحادية عشر والنصف قبل الظهر لتختفي في الساعة مساءً. وتسهل هذه النشاطات بترحيب شخصيات حيتورلاند بالزوار، فمسرحية أطفال تقدم على المسرح للدرج، ثم عرض للطيور النادرة كالنسر الأفريقي وبومة الصقور وبيغاوات، يتبعها استكشاف مسرحية يليها عروض الدوافير المائية المضيئة وعروض اللايزر لبرامج مختلفة كمجائب الدنيا السبع مع إمكانية عرض شعارات مناسبات وشركات مشتركة.

ويوفر حيتورلاند لائحة طويلة من النشاطات كنادي المغامرات والمخيمات الصحفية وتوفر بطاقات الاشتراك الفردية والعائلية بدءاً من شهر أيار/مايو المقبل، هذا بالإضافة إلى خدمات خاصة للمرافقة داخل المنتزه كالمصانة للعباية بالأطفال والصغار والمركز الطبي للحالات الطارئة ومواقف السيارات. كما ويقدم أنشطة خاصة كتنظيم الأعراس والحفلات والمناسبات

المختلفة. ويسعى فريق العمل التخصصي والدائم التطلع والتخطيط إلى مزيد من الأنشطة الترفيهية لجعل الزيارة للحيتورلاند تجربة لا يمكن نسيانها



5.4 ملايين نزلي

في فنادق دبي



خالد بن سلطان

ارتفع عدد نزلاء المنشآت الفندقية في إمارة دبي إلى 5,4 ملايين نزلي للعام 2004، مقابل 4,9 ملايين للعام 2003، بنسبة زيادة بلغت 8,8 في المئة. كما زاد عدد اللجاليين السياحيين من 12,4 مليون ليلة إلى 15,2 مليوناً، بنسبة نمو 22,2 في المئة. وارتفع متوسط الإشغال في الفنادق إلى 81 في المئة على مدار العام 2004 مقارنة بـ

72,4 في المئة للعام الذي سبق. واعتبر مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد أحمد بن سليم، أن هذه النتائج تكتسب أهمية إضافية في ضوء التحدي الذي يواجه صناعة السياحة في دبي، والمتصل في نقص الطاقة الاستيعابية للفنادق، إلى جانب المنافسة الشديدة في قطاع السياحة العالمي والإقليمي بين الوجهات المختلفة لاستقطاب أكبر عدد ممكن من السياح.

إلى ذلك، ارتفع متوسط فترة إقامة النزلاء في الفنادق بنسبة 12,3 في المئة. وزاد عدد الغرف المتاحة إلى 26154 غرفة، مقابل 25571 غرفة للعام 2003، وارتفع عدد الغرف المشغولة من 18503 غرف إلى 21189 غرفة.

“قصر الحمرا” في رأس الخيمة بكلفة 300 مليون درهم



خامس سلطان

بكلفة تصل إلى 300 مليون درهم، بدأت الأعمال الإنشائية لفندق “قصر الحمرا” في منطقة “الجزيرة الحمرا” على شاطئ إمارة رأس الخيمة. الفندق الجديد، يقوم على مساحة 15 ألف متر مربع، بمساحة بناء إجمالية تفوق 130 ألف متر مربع، وتتضمن 400 غرفة مؤجرة على 33 طابقاً بارتفاع 116 متراً.

ويضم الفندق خمسة مطاعم، منطقة تجارية، صالة أفراح تتسع لـ 800 شخص، قاعة مؤتمرات تتسع لـ 1000 شخص، نوادي صحية ومركزاً لرجال الأعمال، وتطلّ الغرف التي تبدأ من مساحة 72 متراً مربعاً، إما على البحر أو على ملعب الغولف الدولي. ويتخذ المشروع

ببرج مركزي للأجنحة ذات الشرفات المطلّة على البحر وله مدخله الخاص. كذلك تم تخصيص الطابق الخامس لنادي “قصر الحمرا” الذي يضم 37 جناحاً وله مدخله الخاص أيضاً.

وقال مستشار الشيخ سعود بن صقر القاسمي، ولي عهد ونائب حاكم رأس الخيمة، د. خاطر مسعد، مع بدء عمليات الإنشاء لهذا المشروع النومي، تكون إمارة رأس الخيمة قد أضافت معلماً جديداً إلى معالمها السياحية والفندقية، بهدف مواكبة النمو السياحي المطرد الذي تشهده منذ سنوات عدة، واستجابة للطلب الكبير على الغرف الفندقية في الإمارة، ما يعزّز من مكانة رأس الخيمة السياحية على خارطة السياحة العالمية، مشيراً

إلى أن مشروع فندق “قصر الحمرا” الجديد يشكل باكورة سلسلة من المشاريع النوعية التي تستهدها إمارة رأس الخيمة تبعاً لخطط المستقبل القريب.

ستاروود : 70 فندقاً جديداً وتركيز على الشرق الأوسط

تعزز مجموعة ستاروود العالمية الانتاج أكثر من 70 فندقاً حول العالم خلال العامين الحالي والمقبل. وذلك بهدف تعزيز تواجدتها في مختلف الأسواق العالمية، خصوصاً الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

ففي المنطقة العربية، ستعتمد ستاروود أربعة فنادق جديدة في كلٍّ من: سحيرات المغرب حيث ستفتتح فندق “الامفريت بالاس سانت ريجس” في الربع الثاني من العام الحالي بسعة 176 غرفة. وشيراتون وممران – الجزائر في الربع الثالث بسعة 321 غرفة. وشيراتون حلب – سوريا خلال الربع الأخير من العام 2005 بسعة 198 غرفة. بالإضافة إلى فندق شيراتون دريم لاند في مدينة 6 أكتوبر – مصر بسعة 182 غرفة وافتتح في الربع الأول من العام المقبل. علماً إن ستاروود دشنت مؤخراً فندق “كوريوينتس” فردان – بيروت بسعة 132 غرفة.

المدير التنفيذي لفنادق ومنتجعات ستاروود ستيفن هابر، نوه بمستوى النمو الذي تحقّقه المجموعة وزيادة حصصها في الأسواق العالمية. ففي الوقت الذي بدأت فيه العلامتين التجاريتين “W” و“S” و“Regis” تلقيناً إقبالاً ملحوظاً في العديد من مناطق العالم، فإن علامة



“Westin” كانت العلامة التجارية الأسرع نمواً في قطاع الفنادق الخمسة عالمياً خلال العام 2004. أما فنادق “Sheraton”، فمازلت تحتل مركز الصدارة ضمن مفتها بفضل النتائج الإيجابية التي حققتها، لاسيما في الصين.

وقال النائب الأول لرئيس مجموعة ستاروود العالمية في أفريقيا والشرق الأوسط فيليب كاسيم فقال إن المجموعة تنوي التوسع والاستثمار في عدد من المدن الرئيسية في الشرق الأوسط وزيادة مجموعتها في قطاع خدمات الضيافة لتلبية تلبية لزيادة الطلب على الخدمات الفندقية الوجهة الطمعي. الأعمال والترفيه، للترزامن مع حركة النمو الاقتصادي في المنطقة.

المراكز المالية العربية

إنضمت قطر مؤخراً إلى الدول العربية العديدة التي تتنافس على لقب "المركز المالي" في المنطقة العربية إلى جانب البحرين ودبي، ما يطرح السؤال حول مدى ضرورة توليد ثلاثة مراكز مالية في منطقة الخليج وحدها، لكن إذا نظرنا من قرب أكثر إلى توجهات كل من هذه المراكز نجد أن لا تضارب حقيقياً في مصالحها بل اتجاه نحو مزيد من التخصص في كل منها. فالبحرين، التي تأسس فيها مركز الأوفشور المصرفي العام 1978 لتعمل بذلك مكان بيروت كمركز مالي إقليمي بعد دخول لبنان في الحرب، قامت بدور أساسي كمركز مصرفي للبنوك الدولية التي لا يسمح لها بالدخول إلى السعودية والكويت؛ لكنها أخذت في السنوات الأخيرة تتغير اتجاهاتها لتصبح أكثر تركيزاً على الصيرفة الإسلامية، في ضوء التطورات العديدة التي حدثت في المنطقة وأهمها الإعلان عن إنشاء مركز دبي المالي العام 2002، وخصوصاً بدء انفتاح سوقها السعودية والكويت أمام المصارف الخارجية العام 2004 والذي يشكل في الواقع التحدي الرئيسي لمركز البحرين المالي والمصرفي اليوم.

أما مركز دبي المالي، فيبدو أنه يتجه ليقوم بدور مالي ذي توجه دولي، خصوصاً كوسيط بين المراكز المالية الغربية والأسواق المالية والمصرفية في دول جنوب وجنوب شرق آسيا، علماً بأن التاجر في إطلاق هذا المركز خفف من زخمه وقلل من قدرته التنافسية. لكن إذا ما قارنا بين مركزي دبي وقطر نجد أنهما يفتقدان الاقتصاد غير متشابهيين، حيث أصبح الاقتصاد دبي اقتصاداً خدمائياً بامتياز في حين أن الاقتصاد القطري لا يزال يعتمد بشدة على النفط والغاز. لذلك، من المتوقع أن يكون نشاط المركز المالي في دبي أكثر اتجاهه نحو الخارج في إطار عمليات تمويل التجارة الخارجية والتحويل وغيرها، في حين أن حاجة قطر في السنوات المقبلة لتمويل المشاريع النفطية الضخمة ومشايخ تطوير الاقتصاد المحلي ستجعل دور مركزها المالي أكثر تركيزاً على التمويل الداخلي.

كذلك، فإن تزايد العائدات النفطية في الفترة الأخيرة بات يبيد إنشاء أكثر من مركز مالي لخدمة أغراض وأهداف مالية مختلفة. وقد قدرت مؤسسة التمويل الدولية النمو في الموجودات المالية الأجنبية لدول الخليج بين بداية العام 2004 ونهاية 2005 بنحو 150 مليار دولار، كما توقعت أن تتجاوز الاستثمارات العام 2005 وحده في هذه الدول 80 مليار دولار، منها 15 ملياراً في دبي وهو بالتالي ما يسمح بوجود مراكز مالية عدة في المنطقة بتوجهات وأدوار مختلفة. ■

البنوك اللبنانية والتعامل مع العراق

افتتح بنك إنتركونتيننتال لبنان مكتباً تشغيلياً في بغداد في إطار تعزيز توجهه نحو السوق العراقية التي تنطوي على فرص متزايدة وإن كانت محفوفة بالمخاطر. ويأتي افتتاح مكتب التشغيل تتويجاً لنشاطات بدأها البنك في وقت سابق وأثمرت في العام 2004 حجم أعمال لا بأس به على صعيد الاعتمادات المستندية والودائع. وبنك إنتركونتيننتال هو المصرف اللبناني الثاني الذي يفتح مكتباً تشغيلياً في بغداد وذلك بعد بنك فيرست ناشونال. على صعيد آخر، غلب أن بنك بيلوس اللبناني يسعى إلى تملك حصة الأغلبية في أحد المصارف الخاصة العراقية. يُشار في هذا الجدل إلى أن التعامل المصرفي مع المصارف العراقية يشارك به نحو 20 مصرفاً لبنانياً وإن كان هذا التعامل متركزاً في عدد أقل من المصارف.

بنوك إسلامية كويتية خارج الكويت

تشهد الصناعة المالية الإسلامية في الكويت مخاضاً لافتاً في هذه المرحلة ستكون من نتائج المرتفعة ولادة عدد من المصارف الإسلامية في منطقة الخليج منيفة من رحم الشركات المالية العاملة في الكويت. ويأتي هذا التوجه في أعقاب إقدام بنك الكويت المركزي على إقفال باب التراخيص من ضمن صلاحياته الإستثنائية مكتبياً في هذه المرحلة بمنح ترخيصين، أحدهما لبنك بوييان والآخر للبنك العقاري، الذي تحول إلى مصرف إسلامي. وتُلمح أن 4 شركات مالية على الأقل بدأت الإعداد لتأسيس مصارف إسلامية في العراق أو البحرين أو قطر، وبإجمالي رأس مال يقدر بنحو 200 مليون دولار.

المختويات

120 - البنك التجاري الدولي: من صيرفة الشركات إلى الصيرفة الشاملة

126 - بنك المؤسسة العربية للصرفية الجزائر: مرحلة التوسع وتنويع الخدمات

128 - المؤسسة العربية المصرفية: تعزيز رأس المال

130 - أخبار المصارف

136 - للمصارف الإسلامية: كثرة التحديات تصحب الأولويات

138 - أخبار الصيرفة الإسلامية

البنك التجاري الدولي من صيرفة الشركات إلى الصيرفة الشاملة

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

تأسس البنك التجاري الدولي العام 1975 بالشراكة بين البنك الأهلي المصري بنسبة 51 في المئة وبنك تشايس منهاتن بنسبة 49 في المئة تحت اسم "بنك تشايس الأهلي المصري". وفي العام 1987، قرر تشايس منهاتن الخروج من السوق المصرية فباع حصته إلى الأهلي المصري وتغير اسم البنك ليصبح البنك التجاري الدولي. في أيلول/ سبتمبر 1993، ومن ضمن حملة الخصخصة الأولى للدولة المصرية، تم طرح أولي لأسهم البنك، ما أدى إلى تراجع حصة البنك الأهلي المصري إلى 43 في المئة، في حين حصل موظفو البنك التجاري الدولي والأهلي المصري على نسبة 16 في المئة من الأسهم وتوزعت نسبة الـ 41 في المئة الباقية على 14,000 مستثمر من مصر والمنطقة العربية إضافة إلى عدد من المستثمرين الدوليين ومؤسسة التمويل الدولي.

وفي العام 1996، قام البنك الأهلي المصري بحصة إضافية بنسبة 20 في المئة من خلال إطلاقه إصدارات إيداع دولية (GDRs) في سوق لندن المالية. وكان هذا الإصدار الأول لمؤسسة مصرية ولاقي إقبالاً جيداً في حينه حيث جمع أكثر من 120 مليون دولار. وقد واصل البنك جهوده الرامية إلى توسيع قاعدة مساهميه، حيث أطلق بعد بضع سنوات إصدارات إيداع أميركية (ADRs) ثم طرحها على بورصة نيويورك. وفي تشرين الثاني/ نوفمبر 2004 أعلن البنك عن إدراج أسهمه في بورصة الكويت وأبوظبي بالإضافة إلى السوق المالية المصرية. وهذا من شأنه زيادة سيولة سهم البنك أكثر وتعزيز سهولة تداوله خصوصاً في ضوء توزع هذه الأسهم على فئات وجهات وجنسيات عدة، إذ بلغ في نهاية أيلول/ سبتمبر النسب التالية: 25,8 في المئة لحملة إصدارات الإيداع، 23,6 في المئة للمؤسسات القطاع الخاص، 18,9 في المئة للبنك الأهلي المصري، 13,3 في المئة للأفراد، 9,2 في المئة لمستثمرين أجانب، 4,8 في المئة للمؤسسات القطاع العام، 4,4 في المئة لمؤسسة التمويل الدولية.

كما قام البنك التجاري الدولي بخطوات

يعتبر البنك التجاري الدولي الأول بين مصارف القطاع الخاص والخامس بين مجموع المصارف العاملة في مصر حيث وصلت موجوداته إلى 3,9 مليارات دولار في نهاية السنة المالية 2003، أي بما يوازي 4 في المئة من مجموع حجم السوق. وهو كذلك المصرف الأكثر ربحية في مصر، إذ بلغ العائد على الموجودات لديه 1,7 في المئة والعائد على حقوق المساهمين 21,6 في المئة. كما أنه المصرف الثالث من حيث الرسلة البالغة اليوم أكثر من 300 مليون دولار.



حساب الأرباح والخسائر أول 9 أشهر من العام 2004

نسبة التغير %	أيلول/سبتمبر 2003	أيلول/سبتمبر 2004
6.2	1,089	الفوائد للقبوضة
-2.5	(660)	العوائد الفلوعية
19.5	429	صافي الفوائد القبوضة
41.2	189	مصاريف
-604.3	(16)	أرباح القلم
-96.1	98	أرباح للتجارة
100.0	10	أرباح الأسهم الموزعة
-31.0	16	الأرباح من الاستثمارات
94.7	21	إيرادات تشغيلية أخرى
25.4	747	صافي الإيرادات التشغيلية
-16.1	(190)	مؤونات مقابل خسائر الدين
23.8	(166)	مصاريف إدارية
12.9	(30)	استهلاكات
37.9	(85)	مؤونات أخرى
44.2	(28)	فروقات إعادة تقييم استثمارات أخرى
58.7	(21)	مصاريف تشغيلية أخرى
30.4	(329)	مجموع المصاريف التشغيلية
-33.3	0	إيرادات (مصاريف) غير تشغيلية
52.6	229	الأرباح الصافية قبل الضرائب

مليارات جنيه مصري.

من جهة المطبوعات، زاد اعتماد البنك على ودائع العملاء كمصدر رئيسي للأموال حيث ارتفعت حصتها من 75.2 في المئة من مجموع المطبوعات العام 2004 إلى 85.4 في المئة في 2004/9/9. وقد جاء ذلك نتيجة تغير سياسة البنك بالنسبة لتوزيع مصاريف التمويل مع بدء تخفيض الاعتماد على الاستدانة طويلة الأجل، إن قام خلال العام 2003 بممارسة خيار التسييل للسبقي لسندات دين طويلة الأجل كان أصغرهما سابقاً، كما يقوم بتخفيض القروض طويلة الأجل التي عقدها في أواخر التسعينات بحيث لم تعد قيمتها تتجاوز 117 مليون جنيه مصري في أيلول/سبتمبر 2004، مقابل 1,3 مليار جنيه في نهاية العام 1999.

بالنسبة لكافة رأس المال، ارتفع معدل الملاءة حسب متطلبات "بازل 1" لدى البنك من نحو 10 في المئة العام 2003 إلى أكثر من 12 في المئة خلال العام 2004. علماً بأن معدل الملاءة المطلوب من السلطات النقدية المصرية هو 10 في المئة فقط، هذا مع العلم أن نسبة حقوق المساهمين إلى مجموع الموجودات تراجعت إلى أقل من 8 في المئة العام 2003 في ضوء التمويل الكبير في الموجودات التي زادت بنسبة الضعف تقريباً مقارنة مع حقوق المساهمين في العام نفسه.

أما في مجال الربحية، ورغم تأثر البنك

أهمية القطاعات النسبية في النشاط الاقتصادي المحلي مع تقلص حجم القطاعات التقليدية وتوسع نمو قطاع الخدمات والتكنولوجيا الحديثة، فانخفضت حصة قطاع الصناعة من 55,9 في المئة العام 1999 إلى 43,5 في المئة العام 2003، كما تراجعت حصة التجارة من 13,3 في المئة إلى 7,8 في المئة فيما زادت حصة قطاع الخدمات من 24,2 في المئة إلى 38,8 في المئة خلال الفترة نفسها، حيث بلغت التسييلات للمنوعة لمعام السحابة وحده 10 في المئة من مجمل محفظة التسييلات.

وكان البنك عمل في السنوات الأخيرة على خفض محفظة التسييلات المنوعة بالعملاء الأجنبية في ظل تزايد الضغوط على الجنيه المصري وبالتالي ارتفاع مخاطر التسييل بالعملاء الصعبة. فتراجعت كبريحية نسبة التسييلات بالعملاء الأجنبية لتصل إلى ما يقارب 39 في المئة من مجموع التسييلات في نهاية العام 2003، بعد أن كانت تبلغ نحو 58 في المئة في العام 1997. لكن استمرار فترة البنك على التسييل بالعملاء الأجنبية رغم تراجع وفرة العملاء الصعبة بين العامين 2002 و 2003 كان نتيجة القاعدة الكبيرة للودائع بالعملاء الأجنبية، والتي بلغت 10,3 مليارات جنيه مصري في نهاية 2003 أي نحو 50,5 في المئة من مجموع وداائع العملاء، في ما بلغت التسييلات بالعملاء 5,2

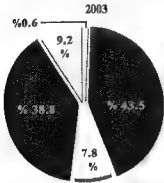
ستراتيجية عدة لتطوير أعماله وتحسين خدماته وتعزيز نموه. وأطلق البنك العام 1999 نشاطه في قطاع التجزئة، مقدماً نشاطاً واسعاً من المنتجات والخدمات الجديدة بهدف تنويع مصادر دخل البنك وتعزيزها، كما باشر البنك في العام نفسه بتطبيق خطة عمل ملوحة في مجال تقنيات المعلومات على مدى أربع سنوات تمكن في نهايتها من تحقيق مركزية تامة في العمليات ما ساعد أيضاً على تسريع العمل ومكثته، إلى درجة عالية. وفي السنوات الأخيرة، أسس البنك شركات عدة تابعة متخصصة في مجالات مختلفة وتشمل شركة التجاري الدولي للثامن على الحياة، وشركة كونفاكت لتجارة السيارات وشركة متخصصة للإيجار التمويلي (Leasing). وفي العام 2003، حصل البنك على تصنيف ائتماني من أهم وكالات التصنيف الدولية، وضعت "موديز" و"ستاندرد أند بورز" و"فيتش" و"كابيتال انترتينس"، التي منحتة جميعها سلف التصنيف الائتماني السيادي لحصر.

الأداء المالي

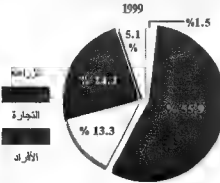
حقق البنك التجاري الدولي نمواً متواصلًا في جميع أرباحه ونشاط أعماله في السنوات القليلة الماضية، حيث زادت موجوداته في المتوسط بنسبة 12,6 في المئة بين العامين 1999 و 2003، و كانت بنسبة 11,7 في المئة في 1999 الخمسة الأولى من العام 2004. كما نمت الأرباح بنسبة جيدة مقارنة مع القطاع بلغت 8,2 في المئة العام 2003 و 52,6 في المئة في الأشهر التسعة الأولى من العام 2004. وجاء هذا النمو البارز في الأرباح بشكل أساسي نتيجة تحسن هامش الفوائد بقيمة 87 مليون جنيه مقارنة مع الفترة المماثلة من العام 2003، إضافة إلى ارتفاع ملحوظ في العوائد القبوضة بقيمة 78 مليون جنيه.

وقد استمرت التسييلات في الاستحواذ على الحصة الأكبر من الموجودات، رغم تراجع حصتها في السنوات الأخيرة ما يقارب 60 في المئة العام 2001 إلى 48,3 في المئة في نهاية أيلول/سبتمبر 2004. يلي ذلك الودائع لدى المصارف التي ارتفعت حصتها تدريجياً لتصل إلى 16,7 في المئة، وكذلك حصة النقد والودائع لدى البنك المركزي التي زادت من 9,8 في المئة إلى 10,3 في المئة خلال الفترة، في حين تضاءلت حصة السندات من 4,3 في المئة إلى 10,7 في المئة. كما تغير توزيع التسييلات على القطاعات الاقتصادية، فهاش مع التبدل الحاصل في

توزع التسهيلات على القطاعات الاقتصادية



توزع التسهيلات على القطاعات الاقتصادية



التجاري الدولي سلباً بتراجع الأداء الاقتصادي المحلي في العامين 2002 و 2003 فقد تمكن من تجاوز هذه الانتكاسة البسيطة واستعادة قوة النمو في أرباحه كما يظهر في نسبة الارتفاع العالية التي سجلها في أول 9 أشهر من العام 2004 والبالغة 52,6 في المئة. وكان البنك قد سجل تراجعاً في أرباحه العام 2002 بنسبة 5,2 في المئة نتيجة زيادة المؤنات المكونة تجاه الديون المشكوك فيها والمخاطر المتكبدية بسبب إعادة تقييم الاستثمارات، علماً بأن صافي الإيرادات التشغيلية حقق زيادة بنسبة 4,2 في المئة خلال العام نفسه.

والواقع أن البنك اختار في الوقت المناسب تنويع مصادر الدخل لديه وتخفيف اعتماده على الإيرادات من الفوائد. وقد خطا خطوات مهمة في هذا الاتجاه في العامين الأخيرين فعزز الدخل من العمولات والتجارة والعمليات لتصبح نسبته من الإيرادات التشغيلية نحو النصف. ولولا الخسارة المسجلة في عمليات القطع الأجنبي والناجمة عن تدهور سعر صرف الجنيه العام 2003، لكانت هذه النسبة تجاوزت حتى 50 في المئة، وهو شيء نادر لدى المصارف التجارية العربية التي ما زال اعتمادها الأكبر هو على الفوائد.

وقد انعكس تباطؤ النشاط الاقتصادي المصري في السنوات الأخيرة على البنك التجاري الدولي، كما للمصارف العاملة الأخرى، خصوصاً بالنسبة لتأخره بتراجع قدرة الشركات على تسديد التزاماتها، ما زاد من الديون المشكوك فيها في الجهاز المصرفي المصري ككل واضطر المصارف إلى تكوين مؤنات كبيرة تجاه مخاطر الديون غير العاملة، ما أدى بدوره إلى الضغط على أرباح المصارف. لكن البنك التجاري الدولي تمكن

2000 إلى أكثر من 2000 موظف العام 2003، ما رفع معدل الكلفة إلى الإيراد من 28,2 في المئة العام 2000 إلى نحو 38 في المئة العام 2003. غير أنه يمكن اعتبار هذه النفقات الإضافية استثماراً للمستقبل جاءت لتعزيز قدرة البنك على الاستفادة من مجالات العمل المختلفة التي ستظهر عند استئناف النمو الاقتصادي وعودة الزخم إلى القطاعات الإنتاجية والخدمية المختلفة.

واليوم، أصبح البنك التجاري الدولي يقدم مجموعة واسعة وشبه متكاملة من الخدمات المالية المتنوعة عبر ست مجموعات مصرفية في البنك وأربع شركات تابعة تقوم بتوفير التسهيلات والخدمات الخاصة بالشركات والأفراد إضافة إلى صيرفة الاستثمار وعمليات الخزينة. وقام البنك في السنوات القليلة الماضية بتأسيس عدد من الشركات التابعة المتخصصة، بدءاً بشركة خاصة للوساطة المالية العام 1998، ثم شركة التأمين على الحياة العام 2000، وشركة خاصة لتمويل شراء السيارات العام 2002، وأخيراً شركة للتمويل التجاري العام

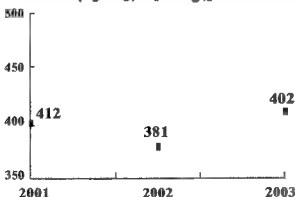
من الحفاظ على ربحية عالية بعد تراجع جزئي في العام 2002، والعودة إلى زيادة أرباحه في العامين 2003 و 2004 رغم الاستمرار في تكوين مؤنات مرتفعة نسبياً.

الأداء السنوي

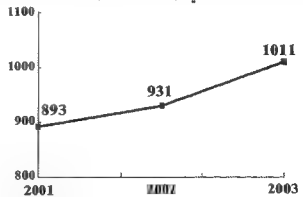
اعتمد البنك التجاري الدولي منذ منتصف التسعينات استراتيجية عمل واضحة وطموحة تقوم على التركيز على خدمة الشركات المحلية والشركات الأجنبية العاملة في السوق المحلية وهو مجال يمكن أن يكون له فيه قدرة تنافسية عالية بالنظر إلى خبرته الطويلة فيه منذ كان بنك تشايس مناهت مساهماً رئيسياً.

وقد قام في السنوات القليلة الماضية بالتوسع في شبكة الفروع وتجهيد الفروع القائمة، حيث تضاعف عدد الفروع ثلاث مرات في غضون خمس سنوات، أي من 31 فرعاً العام 1999 إلى 91 فرعاً في نهاية العام 2003. وقد توافق ذلك مع زيادة ملحوظة في عدد الموظفين أي ما يقارب 1550 موظف العام

الأرباح الصافية قبل الضرائب



صافي الإيرادات التشغيلية



تجعل العمل متعة حقيقية



ROYAL JORDANIAN
الملكية الأردنية

تسمو بأجواء ملكية

Crown

عند اختيارك الشيفر مع الملكية الأردنية على حوجة "كراون"، ستستمتع بخدمات لا مثيل لها، حيث إجراءات السفر الخاصة والتمهيلات المميزة، وعلى متن طائرات الأيرباس A340، بإمكانك على التمتع بصحبة كسبر مستو، بالإضافة إلى ألعاب التماكولات ومجاز القهوي الشخصي الخاص بك. إنها حقا لتجربة ملكية لا تنسى.

تطور ميزانية البنك التجاري الدولي

2004/9/30		2003		2002		2001		(مليون جنيه مصري)	
نسبة التغير %	الحصة من المجموع	نسبة التغير %	الحصة من المجموع	نسبة التغير %	الحصة من المجموع	نسبة التغير %	الحصة من المجموع	القيمة	القيمة
3.8	10.3	2,776	30.4	11.1	2,674	12.1	10.4	2,051	1,830
19.4	16.7	4,515	30.4	15.7	3,782	23.5	14.7	2,901	2,348
103.0	10.7	2,897	8.0	5.9	1,427	63.5	6.7	1,322	808
37.4	2.4	654	415.4	2.0	476	-10.6	0.5	92	103
-13.7	8.2	2,219	37.2	10.7	2,572	3.7	9.5	1,874	1,808
4.1	48.3	13,020	14.5	51.8	12,505	-1.7	55.3	10,919	11,107
16.3	0.3	76	44.4	0.3	66	28.2	0.2	46	36
23.3	1.1	286	7.8	1.0	232	17.2	1.1	215	184
28.1	2.0	536	23.2	1.7	418	-10.1	1.7	340	378
11.7	100.0	26,981	22.2	100.0	24,153	6.2	100.0	19,759	18,602
59.5	1.0	260	-50.2	0.7	163	15.0	1.7	328	285
12.9	85.4	23,043	29.1	84.5	20,415	13.0	80.0	15,815	13,994
10.0	1.8	491	38.4	1.8	446	-20.9	1.6	322	407
	0.0	0	1.5	1.0	242	-17.7	1.2	239	290
	0.0	0	-100.0	0.0	0	-50.0	1.5	300	600
-56.8	0.4	117	-17.1	1.1	270	-57.6	1.6	326	768
14.6	3.0	812	-0.4	2.9	709	4.3	3.6	712	682
11.1	91.6	24,723	23.3	92.1	22,245	6.0	91.3	18,041	17,026
0.0	4.8	1,300	100.0	5.4	1,300	0.0	3.3	650	650
0.0	2.3	608	-43.0	2.5	608	15.4	5.4	1,067	925
		349							
18.3	8.4	2,257	11.1	7.9	1,908	9.0	8.7	1,717	1,575
11.7	100.0	26,981	22.2	100.0	24,153	6.2	100.0	19,759	18,602

معينة كخدمة تعبئة الهاتف النقال، هذا مع العلم بأن سياسات التسليفية محافظة في مجال التجزئة، إذ تستهدف حالياً العاملين لدى عملائه من الشركات الكبيرة، ما يمكنه من الحصول على رواتبهم الشهرية كضمانة له مقابل فروضهم.

وفي سعيه لتقديم الخدمات المصرفية الشاملة، قام البنك أيضاً بتأسيس شركة إدارة أموال تقدم خدمة إدارة المحافظ المالية وتمويلها لعملاء الصيرفة الخاصة (Private Banking) كما أخذ البنك في السنوات الأخيرة يستهدف شريحة الشركات المتوسطة والصغيرة (SMEs)، حيث وقع على اتفاق مع مؤسسة التمويل الدولية (IPC) لمساعدته على تطوير بنية متخصصة لتعويل هذا القطاع. وبذلك، فقد أصبح البنك التجاري الدولي يتمتع بالتقنيات والكفاءات المتقدمة والبنية التحتية والمنتجات المتنوعة التي تسمح له بخدمة الاقتصاد المصري في مختلف توجهاته وقطاعاته وشرائحه. ■

والتملك، وإصدار الأسهم والخصصة، كما أن البنك لديه محفظة خاصة من الاستثمارات في الأسهم غير المدرجة التي تصل اليوم إلى نحو 500 مليون جنيه مصري.

وبدأ البنك العام 1999 بتقديم خدمات التجزئة، محققاً تقدماً بارزاً في هذا المجال في السنوات الأخيرة، حيث أصبح لديه اليوم إلى جانب عدد فروع الكبير (91 فرعاً) شبكة واسعة من أجهزة الصرف الألي تتجاوز 190 جهازاً، بالإضافة إلى 11 فرعاً آلياً ومركز اتصال دائم (Call Center) وخدمات مصرفية متنوعة عبر الانترنت، ويقدم البنك مختلف خدمات ومنتجات التجزئة المعروفة كالودائع وحسابات الائتمان وقروض الاستهلاك والسكن وبطاقات الائتمان والوساطة المالية في أسواق الأسهم. لكن البنك يسعى دائماً إلى التمايز عبر إطلاق منتجات جديدة تستهدف شرائح محددة مثل حسابات الشباب، ومنتج تمويل شراء حاسب شخصي أو خدمات

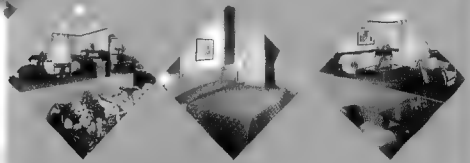
2004. لكن الصورة الأبرز للبنك ما زالت صورته كبنك مركز على خدمة الشركات الكبيرة المصرية والمتعددة الجنسية والتي يبلغ عملائه منها أكثر من 600 شركة. ويقدم البنك لهذه الشركات نطاقاً واسعاً من الخدمات تشمل الخدمات المصرفية التقليدية إلى جانب الخدمات الأكثر تقدماً وخصوصاً تمويل المشاريع وتمويل التجارة الخارجية وترتيب القروض المشتركة (Syndicated Loans) وعمليات التمويل الرأسمالي (Structured Finance).

وقد تم اختيار البنك التجاري الدولي العام 2004 كمدير رئيسي ومدير رئيسي لتسهيلات مصرفية كبيرة لقطاع الاتصالات لمدة 4 سنوات بقيمة إجمالية تتجاوز 800 مليون جنيه مصري. وتم تعيين البنك كوكيل محلي ومدير رئيسي لتسهيلات مصرفية بقيمة 154 مليون دولار أميركي لمدة 12 سنة في قطاع الغاز الطبيعي السائل. كذلك تنشط البنك في مجال صيرفة الاستثمار، حيث يقدم خدمات الاستشارة في عمليات الدمج

مكتبة الأعمال التي تقدم لك الراحة والرفاهية ليست كنزاً أنت لا تعلمه



أراكات أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي
 فمن ما ستفهمه بين يديك من الراحة والرفاهية
 سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة فيمكنك أن تختار
 إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع هي طابق رجال
 الأعمال والتي تقدم لك غاية الهدوء والتفكير لتتمارس
 أعمالك في حوكملي راق يؤمن الزرع والاستقرار هذا قصداً
 عن أن طابق رجال الأعمال قد جهر بغاية جلوس خاصة لإجراء
 اجتماعات العمل أو لأحد قسطنط من الراحة بعد غناء يوم عمل إن
 الخدمات العالية لمستوى التي يصممها طابق رجال الأعمال على
 المكان يؤمن لك الراحة المطلوبة والغنية الشخصية المميزة لتكون على
 كامل الثقة بأنك ستندمج أعمالك وكأنك في المكان لدى تعودت عليه قبل ذلك



سيارة ليموزين تفلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني مكتب الاستقبال خدمات مثالية تتأخر الحجز الصديق
 أو إجراءات المعاملة وحده إقطاع يوميه بجهرات رفاهية في الغرف مركز لإدارة الأعمال مع فائقة مؤتمرات
 وخدمات أو مكاتب خاصة قاعة استقبال للفداء الصوف من رمان الأعمال والصيود استعيرت خدمات
 زاهية لإجراء الحملات الصحفية والمؤتمرات النادي الصحي مع صالة سباحة الدخيلة حمام سباحة وملاعب
 سبب مطعم في مقدم أشهر الأطباق العالمية ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة لتوصيل للغرف على مدار
 الساعة أكثر من ٨ مطبخاً مبرداً تعرض أرقى الألبان العائدة ومساحات التجميل والمحجرات
 صديقه وسوبرماركت

THE

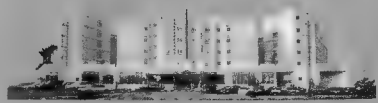
Executive Club

AT



مكتبة الأعمال
 شبكة الإقامة

www.albustan.com



شارع المهديه انطوار صندوق بريد ٤١٧ دبي الإمارات لعربية المتحدة
 هاتف: ٩٧١ ٤١٢٣ ٠٠٥ فاكس: ٩٧١ ٤١٢٣ ٠٠٥ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

بنك المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر: مرحلة التوسع وتنويع الخدمات

الجزائر - الاقتصاد والأعمال



نور نوي

يستعد بنك المؤسسة العربية المصرفية - الجزائر لإطلاق برنامج يهدف إلى رفع مستوى الخدمات لتقارب المستويات المصرفية الدولية بما يؤهله للحصول على شهادة الجودة العالمية ISO. وتطمح إدارة البنك إلى تعزيز أوضاعه في السوق الجزائرية، وتفعيل دوره بعد إنجاز برنامج إعادة الهيكلة الذي استمر على مدى سنتين، فتمكن البنك بنتيجته من العمل في السوق وفق أعلى المعايير المصرفية الدولية، الأمر الذي ساهم منذ العام الماضي بتحقيق نتائج إيجابية أبرزها ارتفاع الأرباح إلى 5.1 ملايين دولار وبلغت نسبة 15 في المئة كعائد على حقوق المساهمين.

جهات عربية ودولية لإنشاء شركة للإيجار المالي وهو قطاع لا يزال في خطواته الأولى في الجزائر. وشهد البنك نموا ملحوظا في السنوات الأولى، ما أوجد ضرورة للقيام بعملية مراجعة لدوره ونشاطه في السوق، ولإنجاز عملية هيكلة شاملة تنسجم مع متطلبات السوق المصرفية في الجزائر، ومع تقاليد المؤسسة الأم.

هيكلة: نتائج ودلالات

عن عملية الهيكلة ذكر غسان هيكل أن النتائج المسجلة في العام الماضي هي دليل على سلامة أوضاع البنك ومؤشرا لما يمكن أن يقوم به من نشاط في السوق الجزائرية،

خصوصاً وأن جميع أقسام وإدارات البنك خضعت لعملية تحديث وتأهيل وباتت قادرة على تقديم جميع الخدمات للمداولة والمطووعة في السوق الجزائرية.

وأضاف هيكل: "يتمتع البنك في ذلك على فريق عمل يتمتع بالكفاءة العالية، خصوصاً بعد أن تعمقت تجربة العاملين فيه من خلال العمل في البنك نفسه وفي مؤسسات أخرى، كما لا بد من الإشارة إلى أنه جرى توفير أفضل المعدات والتجهيزات والبرامج،

دخلتها لتمارس العمل المصرفي التقليدي بمفاهيم دولية. على هذا الأساس انطلق بنك المؤسسة العربية للمصرفية في الجزائر، بمساهمات جزائرية، واتجه في البداية إلى شريحة مختارة من الزبائن تمثل كبرى الشركات الجزائرية، لكن سرعان ما وجه اهتماماته نحو قطاع التجارة وخدمات الأفراد، كما عمل على التواجد في أهم المدن الجزائرية مثل وهران وحاسي مسعود، إضافة إلى ضاحية العاصمة بالي إبراهيم التي تشهد نموا متسارعا منذ بعض الوقت. وسعى البنك أيضاً إلى إدخال عمليات مالية ومصرفية جديدة في السوق فتعاون مع

تأسس بنك المؤسسة العربية المصرفية في الجزائر العام 1998 واتخذ مقره في منطقة وسط العاصمة الجزائرية. ويتولى رئاسة مجلس الإدارة الحالي، نور نوي الذي يرأس قسم العالم العربي في المؤسسة العربية للمصرفية (الشركة الأم في البحرين)، خلفاً لـ عبد الجيد بريثي الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة المؤسسة العربية المصرفية. وقبل نحو سنتين تم اختيار أحد القيادات المصرفية الجزائرية وهو رضا سليمان طالب ليتولى منصب المدير العام، ويضرب على عملية الهيكلة والتحديث بالتعاون مع نائب المدير العام غسان هيكل الذي تم إيفاده من المقر العام في البحرين، وهو أحد المصرفيين اللبنانيين المعروفين ولديه تجارب مصرفية عدة في لبنان وفي الخارج.

توسع وإعادة هيكلة

ومنذ انطلاقة البنك، أعلن عن استراتيجية تهدف إلى الإسهام في تطوير القطاع المصرفي الجزائري اعتماداً على انتمائه إلى مجموعة مصرفية عربية شاملة تملك الخبرات الدولية من خلال تواجدها في معظم أنحاء العالم، ومن خلال ممارستها لكافة أشكال المهمة المصرفية في الأسواق الدولية، وفي الأسواق العربية التي



رضا سليمان طالب وغسان هيكل



رئيس مجلس الإدارة نور نحوي يتوسط أعضاء المجلس، ويبدو من اليمين: شاسن هوكال، إسماعيل الزلزالي، الصديق عمر الكبير، محمد الأمين النديهي، علي جديري، رضا سليمان طالب، سامي بن فرسة وفهسي حناشي

ثقة بالمستقبل

وأضاف: "يملك البنك الكثير من نقاط القوة، فهو يتبع ملكيته إلى المؤسسة العربية المصرفية في البحرين (70 في المئة)، وتتوزع النسبة الباقية على مساهمات محلية وخارجية توفر مزيداً من الصلابة للبنك. وبعد أن نخلصنا برنامج التسهيل سيكون تواجدنا فعالاً في الجهاز المصرفي الجزائري، وسننشط في تقديم عمليات التجزئة إلى جانب نشاطنا في العمليات الكبرى.

وعن توجهات المرحلة المقبلة قال رضا سليمان طالب: "سنتابع الاهتمام بتحسين الخدمات خصوصاً أننا نسعى للحصول على شهادة الجودة والتوعية العالمية إيزو، وهذا يفرض علينا التميز في جميع الخدمات التي يقدمها البنك سواء بالنسبة للعمل المصرفي التقليدي لا سيما في توجهاتنا نحو قطاعات التجارة والصناعة التي تشكل النسبة الأكبر من زبائن البنك، أو بالنسبة لعمليات التجزئة التي يشارنا تقديمها في الدروع القائمة حالياً، فيما نتطلع إلى فتح فروع جديدة في المناطق التي تحتاج إلى خدمات مصرفية إضافية، وسنتابع التوسع في عمليات التجزئة، كما سننتهج نحو المؤسسات الصغرى والمتوسطة لنتعامل معها.

وقال: "سنستفيد من انفتاحنا إلى مجموعة عربية دولية لها انتشار واسع في الأسواق الدولية والعربية، وسنستعاون مع الوحدات المصرفية التابعة للمجموعة لنستفيد من خبراتها، ولنتنوع خدماتنا ونقدم خدمات سريعة ومضمونة للمؤسسات الجزائرية العاملة في مجال التجارة الخارجية".

ليكون البنك عصرية في إنطلاقته وفي خدماته. وكان البنك قد مرّ خلال فترة إعادة الهيكلة بمرحلة اتسمت بالهدوء وشبه الغياب عن الإعلام والتسويق والعمليات الترويجية. وكان هذا الأمر طبيعياً لدى إدارة البنك التي فضلت التريث بانتظار استكمال برامج التحديث والتجهيز وتأهيل الموارد البشرية وعرض خدمات جديدة، بحيث يتوفر لديها ما تقوله وما يمكن أن تعلن عنه. وبالفعل، فقد بدأ الحديث منذ أواخر العام الماضي عن انطلاقة جديدة للبنك، برزت معالمها بداية من العام 2005 الحالي.

طالب: خطة متكاملة

وصرح المدير العام رضا سليمان طالب قبل بضعة أشهر بأن لدى البنك خطة متكاملة للتدخل في السوق المصرفية الجزائرية بعد أن بات يملك كل مقومات النمو والتطور. فقد اعتد البنك في السنوات الأولى لانطلاقته سياسة هجومية فرضتها ظروف السوق الحافلة بالفرص، ورغبة البنك في تثبيت أوضاعه وسط منافسة حادة من البنوك الخاصة الجزائرية وغير الجزائرية التي دخلت السوق في السنوات الأخيرة، ووسط منافسة أكثر حدة وأقل تكافؤاً من المصارف الوطنية الحكومية التي تتمتع بمزايا تنافسية كبيرة نظراً لحجمها وسعة انتشارها واقترابها من الزبائن في المدن والبلدات الصغيرة في أنحاء البلاد. ونجح البنك في تحقيق أهدافه للرسمية فحصل على حصة من النشاط المصرفي وأصبح معروفاً في أوساط الأعمال في الجزائر.

وتابع طالب: "إلا أن المنافسة كانت تتزايد تدريجياً في السوق بموازاة تكاثر الفرص نتيجة التحسن الذي كان يطرا على مناخ الأمن والاستقرار والأعمال في الجزائر. ولذلك كان لا بد لنا من مواكبة هذه المنافسة ومواجهتها بكافة السبل المتاحة، وهذا الأمر كان المافز الأساسي لإنجاز برنامج الهيكلة. ونحن اليوم قادرين على الحديث عن انطلاقة جديدة بعد أن انتهت عملية التأهيل والتحديث، وبعد أن استقطبنا كفاءات متنوعة من السوق الجزائرية وأدماجنا في الجهاز المصرفي الأساسي، وتم إخضاع جميع لدورات وبرامج تدريب وتكوين لرفع مستوى الأداء والخدمات، ما جعلنا ننظر بطموح وتجاوز إلى المرحلة المقبلة التي ستكون حافلة بالفرص والتحديات وتحتل سلب أقمسى درجات الفعالية".



فرع وهران



كhalid بن عبدالعزيز

رئيسية تم تأكد المجموعة من أنها هي نقطة الإنطلاق لتطورها المستقبلي - الخزينة، تمويل التجارة، للشاريع والتمويل الهيكلي، الخدمات المصرفية التجارية والشاريع الصغيرة والمتوسطة، الخدمات المصرفية الإسلامية، وأخيراً القروض الجماعية.

وتخطط المجموعة للسنوات المقبلة للتوسع في الخدمات المصرفية التجارية في مجالي التجزئة والجملة؛ فهي مجال الجملة سيحقق النمو من خلال المشاريع الجديدة والتكامل، وهي حصلت على ترخيص مصرفي في العراق، وتوحي التقدم بطلب فتح فرع في ليبيا.

أما على مستوى العمليات بالجملة فسيتم التركيز على تمويل البنى التحتية للمنطقة وأعمال الوساطة، وتقديم التسهيلات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية من جهة أخرى استكملت المؤسسة ترتيب قرض جماعي لصالح بنك ملي إيران قدره 240 مليون دولار لمدة 5 سنوات وبكفالة وزارة المالية الإيرانية؛ كذلك عهد إلى المؤسسة العربية المصرفية ترتيب ائتمان بقيمة 160 مليون دولار لصالح بنك صادرات إيران على شكل تسهيلات مصرفية لمدة 5 سنوات مشفوعة بكفالة وزارة الشؤون الاقتصادية والمالية الإيرانية.

على صعيد آخر أقرت المؤسسة بنجاح الإكتتاب في تسهيلات مصرفية لمدة 4 سنوات لصالح شركة التسهيلات التجارية الكويتية بضمان تحويل محفظة ديون عملائها، وبسبب الإقبال على الإكتتاب تم رفع حجم التسهيلات من 100 إلى 150 مليون دولار. وشملت هذه التسهيلات 18 مصرفاً. ■

ترتيب قرضين لـ "صادرات إيران" و"التسهيلات التجارية" المؤسسة العربية المصرفية: تعزيز رأس المال

سبب الانخفاض إلى عمليات بيع بنك آسيا الدولي ليمتد وينكو أتلانتكو وقد تحسنت قوي وبصورة وغيرة على السيولة التي انتعشت نتيجة حصيلة ذلك البيع مسجلة بنكه ارتفاعاً في معدل الودائع إلى الموجودات السائلة بلغ 79 في المئة (51 في المئة العام 2003)، أما معدل القروض إلى الودائع فقد تحسنت هو الآخر إلى 56 في المئة (64 في المئة العام 2003) وتواصل المجموعة المحافظة على قاعدة رأسمالية قوية كما اتضح من معدل مخاطر الموجودات الذي بلغ 25,3 في المئة في نهاية العام 2004 (15,1 في المئة العام 2003) والذي احتسب وفق متطلبات مؤسسة نقد البحرين.

وحصل للساهمون على أرباح أسهم عن السنة المالية 2003 بلغت 66 مليون دولار في نيسان/أبريل 2004. ومباشرة بعد بيع الاستثمارات في البنكن تم توزيع مبلغ إضافي مرحلي من أرباح الأسهم بلغ 300 مليون دولار وبهذا يصبح إجمالي ما دفع من أرباح أسهم في العام 2004، 366 مليون دولار أو 36,6 في المئة من رأس المال المدفوع والذي يعادل عائداً نسبته 25 في المئة من متوسط سعر السوق لسهم المؤسسة العربية المصرفية العام 2004، أما رصيد الربح الذي تحقق من بيع بنك أتلانتكو وبنك آسيا الدولي فقد تم استبداله بحيث نتج عنه زيادة في رأس مال المؤسسة العربية المصرفية بـ 267 مليون دولار شاملاً لأرباح الصافي للمجموعة للعام المتحقق من عملياتها المستمرة. وقد أوصى مجلس الإدارة توزيع أرباح أسهم بنسبة 5 في المئة عن السنة المالية 2004 للمصادقة عليه في اجتماع الجمعية العامة.

وقدّمت المؤسسة العربية المصرفية خلال العام مخططاً إدارياً نموذجياً مبنياً على التركيز على المنتج. وبهذا أصبح مسؤولاً كل النشاطات العملية ملقاة على عاتق مجموعات المنتجات الجديدة والتي تتمركز في محوري المجموعة الاستراتيجية في البحرين ولندن ويتركز مكثف على متجناهم المعنية التي تمثل ستة قطاعات

حققت المؤسسة العربية المصرفية (الشركة الأم) أرباحاً صافية في العام 2004 بلغت 579 مليون دولار منها 470 مليون ناتجة من بيع الشركات التابعة وهي بنكو أتلانتكو في إسبانيا وبنك آسيا الدولي للحدود في هونغ كونغ؛ وبلغ الربح الصافي في العام 2003 نحو 120 مليون دولار منه 49 مليون ساهم فيه المصرفان اللذان تم بيعهما. وحافظت المؤسسة العربية المصرفية على الربحية القوية، إذ بلغ الربح الصافي من العمليات المستمرة (بعد استبعاد بنكو أتلانتكو وبنك آسيا الدولي) 109 ملايين دولار في مقابل 71 مليوناً في العام 2003، كما بلغ صافي دخل الفوائد 152 مليون دولار في مقابل 158 مليوناً في العام 2003، ويميز ذلك إلى إعادة هيكلية موجودات المجموعة وإلى بيع محفظة سندات برادي التي رغم أنها حرمت المجموعة من موجودات ذات مردود عالٍ، إلا أنها حسنت بصورة كبيرة نوعية وجودة التسهيلات الائتمانية. أما الدخل من غير الفوائد فبلغ مجموعه 153 مليون دولار أميركي مقارنة بـ 259 مليوناً في العام 2003، والذي إذا ما أخذت تسهيلات للسياح والحاسبي الدولي الرقم 39 في الاعتبار، يكون قد اشتمل على دخل بلغ 140 مليون دولار احتسب نتيجة إعادة تقييم قروض المجموعة والتي شكل جزءاً من محفظة سندات برادي قدمت بسعر القيمة العادلة. أما مصروفات التشغيل فقد انخفضت إلى 199 مليون دولار أميركي (214 مليون دولار العام 2003) نتيجة انخفاض التكاليف ذات الصلة بالموظفين التي حققها برنامج الترشيد ما أدى إلى تحسين أداء التشغيل. كما أن المراجعة المتواصلة لمحفظة القروض تسببت عن استرداد مبلغ 10 ملايين دولار أميركي (74 مليون دولار مخصصات للعام 2003) وبلغ إجمالي موجودات المؤسسة العربية المصرفية 14,9 مليار دولار أميركي (30,1 ملياراً في نهاية العام 2003) ويميز



باريس ٣٠٩٥٨ ميل



الدوحة ٢٠٢٦٤ ميل



شرم الشيخ ١٠٠٠٠ ميل

ذكريات إلى ما لا نهاية

عند سفرك على متن خطوط طيران الشرق الأوسط وشركائها مع سيدر مايلز، تستفيد إلى أقصى حد من كل رحلة تقوم بها. اغتتم فرصة العروض القيّمة التي يقدمها لك برنامج سيدر مايلز، وتأكد أنها بطاقتك المثلى للسفر! لن تصدّق السرعة في كسب السفرات المجّانية، وغيرها من المنافع!

- ✓ مجموعة واسعة ومتنوعة من البطاقات المجّانية لك ولعائلتك
- ✓ مضاعفة أمهالك في درجة «سيدر»
- ✓ زيادة وزن الأمتعة وترتفع درجة السفر (upgrade) مقابل الأميال
- ✓ الدخول إلى قاعة "الألزي" وإتمام إجراءات الصعود إلى الطائرة على كاونتر درجة "سيدر" لكلّ حاملي بطاقات Elite و Prestige
- ✓ كسب واستبدال الأميال مع شركاء سيدر مايلز إلى جميع أنحاء العالم
- ✓ مركز الخدمات الخاص للأعضاء ٢٤/٢٤، طيلة أيام الأسبوع
- ✓ الإطلاع على كشف حساب أمهالك عبر الإنترنت

الانضمام إلى سيدر مايلز مجّاني وبغاية السهولة

ما عليك سوى الإتصال على الرقم ١٦٢٩٩٩٩٠١ أو زيارة موقعنا على الإنترنت www.mea.com.lb/cedarmiles

CEDAR

ملي ميل

علما تسافر. تسافر أكثر



بنك الرياض



رأشد عبد العزيز الراشد

أقرت الجمعية العمومية للبنك الرياض توصيات مجلس الإدارة بالموافقة على توزيع مبلغ 800 مليون ريال عن النصف الثاني للعام 2004 وذلك بواقع 8 ريالات للسهم الواحد، ليضاف إلى ما تم توزيعه في النصف الأول من العام 2004 وقدره 640 مليون ريال بواقع 8 ريالات للسهم الواحد. بذلك أصبح إجمالي ما اعتمد توزيعه 1440 مليون ريال أرباحاً على المساهمين للعام 2004 بواقع 18 ريالاً للسهم الواحد، وهو ما يمثل 36 بالمائة من القيمة الاسمية للسهم. كما وافقت الجمعية العمومية على زيادة رأس مال البنك من أربعة آلاف مليون ريال إلى خمسة آلاف مليون ريال، وذلك بمنح سهم مجاني مقابل كل أربعة أسهم يملكها كل مساهم تحويلاً من الاحتياط النظامي.

وعقب الاجتماع صرح رئيس مجلس إدارة البنك، رأشد عبد العزيز الراشد، بأن بنك الرياض سيواصل تركيزه لتحقيق أهدافه الاستراتيجية والعناية بمصالح مساهميهِ وعاملته، ساعياً في ذلك إلى بذل كل الجهود لاستمرار حسن الأداء والربحية. وأضاف أن البنك سوف يستمر في تنمية وتطوير موارده البشرية للمحافظة على مركزه الرائد في مجال توظيف الوسطاء بين البنوك السعودية.

البنك السعودي البريطاني



جف كالفرت

في أول مبادرة من قبل مؤسسة سعودية، أصدر البنك السعودي البريطاني، سندات دولية بقيمة 600 مليون دولار بسعر عائم لمدة خمس سنوات. ولأق، الإصدار إقبالاً كبيراً من المؤسسات المالية العالمية حيث سجل الحجم الإجمالي المطلوب عند الإقبال وقيل تصديد السعر أكثر من مليار دولار.

وتوزعت الحصص في الإصدار الذي تولت إدارته مجموعة HSBC، بنسبة 53 في المئة في أوروبا و25 في المئة في الشرق الأوسط و22 في المئة في آسيا من مجموع التوزيعات النهائية للسندات. وشملت قائمة المستثمرين في هذه السندات كلاً من البنوك وشركات التأمين ومديري الصناديق والشركات والبنوك الخاصة.

وعلى العضو المنتدب للبنك السعودي البريطاني جف كالفرت قائلاً: نحن سعداء جداً بهذا الإصدار حيث وضعنا أساساً لدخول القطاع المصرفي السعودي سوق السندات الدولية. ونحن فخورون بالانقبال على الأصدار من قبل المستثمرين العالميين، ما يعكس إقتناعهم بالاقتصاد السعودي بوجه عام وبالبنك السعودي البريطاني بشكل خاص.

بنك الخليج



بسام يوسف الغانم

حقق بنك الخليج خلال العام 2004 أفضل نتائج مالية في تاريخه، ويتوقع أن تتميز هذه النتائج خلال العام المالي. وأعلن رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب ببسام يوسف الغانم، خلال انعقاد الجمعية العمومية للبنك، أن الأرباح تمت بنسبة 54 في المئة، وهذا النمو الكبير في الربحية للعام 2004 أدى إلى تحسن جوهري في العائد على متوسط حقوق المساهمين الذي ازداد إلى 28,4 في المئة وارتفعت ربحية السهم بنسبة 50 في المئة وهي أعلى معدل نمو للربحية في القطاع المصرفي الكويتي. أما العائد على متوسط مجموع الأصول فقد ارتفع إلى 3,13 في المئة.

وفي ضوء هذه النتائج القياسية، وافقت الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بمعدل 70 فلساً للسهم الواحد وأسهم منحة بمعدل 5 في المئة. ويمكن ذلك زيادة بنسبة 70 في المئة عن الأرباح النقدية الموزعة للعام 2003. كما يمكن عائداً إجمالياً بمعدل 11,6 في المئة. وحافظ البنك على أدنى نسبة للتكاليف إلى الإيرادات في الكويت على مدى السنوات الخمس الماضية، وذلك على الرغم من استثماراته المكثفة في تطوير أنظمة العمل خلال تلك الفترة، كما سجل توسعاً منتظماً في حجم قاعدته عملائه الأساسية.

وكان البنك تبني منذ تغيير مكيل ملكيته في العام 1999 نموذجاً ناجحاً للعمل المصرفي بات القوة المحركة لأدائه، وفي هذا الصدد قال الغانم: "كان هدفنا التحوليل الأدم هو أن نرسي دعائم قوية تكون بمثابة منصة نطلق منها لتحقيق أهدافنا الطموحة للنمو المستقبلي".

بنك الإمارات الدولي



أحمد حميد الظهير

أجرى مجلس إدارة بنك الإمارات الدولي مراجعة لأوضاع شركة الإمارات للخدمات المالية، الجامعة له، بهدف تعزيز مركزها في أسواق رأس المال ودعم قدرتها على إدارة محافظ الاستثمار، إضافة إلى زيادة حجم تواجداتها في المنطقة. وقرّر البنك زيادة قيمة حقوق المساهمين في الشركة عن طريق زيادة رأس مالها المدفوع إلى 125 مليون درهم، وذلك من خلال زيادة

إكتتاب بنك الإمارات في سند قابل للتحويل بقيمة 250 مليون درهم. وأعلن ذلك رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات الدولي أحمد حميد الظهير الذي أشار إلى أن حقوق المساهمين في "الإمارات للخدمات المالية" حالياً تزيد على 400 مليون درهم.

وأعلن الظهير أنه تم تعيين كبير المسؤولين المتقنيين في دبي للإستثمار خالد عليان رئيساً لمجلس إدارة "الإمارات للخدمات المالية"، خلفاً لـ جمعة الماجد. كما عُيّن مدير عام مركز دبي التجاري العالمي هلال سعيد خلفان المري نائباً لرئيس مجلس الإدارة، ورئيساً

البنك الأهلي المتحد



الرئيس التنفيذي عادل النجار

حقّق البنك الأهلي المتحد أرباحاً صافية متوخّجة بلغت 106 ملايين دولار في مقابل 87 مليوناً للعام 2003 أي بزيادة نسبتها 22,3 في المئة.

وكان البنك، وتعزيزاً لتوجّهاته الاستراتيجية، انجز قرضاً مشتركاً محدّد اللدة بقيمة 475 مليون دولار، وأصدر أسهماً ممتازة غير متراكمة الأرباح وقابلة للتحويل الجزئي إلى أسهم عادية من الفئة (أ) لها حقوق

الأفضلية قدرها 450 مليون دولار. وبلغت نسبة التغطية 172 في المئة من حجم الاكتتاب الأساسي البالغ 600 مليون سهم ممتاز ما دفع مجلس الإدارة إلى زيادة حجم الإصدار إلى مليار سهم.

ومن خلال سعي البنك للتوسّع عبر النمو الذاتي عن طريق التعلّق حقّق البنك الآتي:

- شراء حصة 40 في المئة من رأس مال البنك الأهلي القطري الذي أصبح اسمه البنك الأهلي ش.م.ق. مع تولي إدارته لمدة 10 سنوات.
- للمشاركة بحصة الثلث في بنك التسليف (البحرين) بالاشتراك مع بنك ملي إيران وبنك صادرات إيران، الذي سيقيم بتملك فروع البنكين العاملة في البحرين كمحلة أولى.

للجنة أمانة المجلس في الشركة، واختير لعضوية المجلس كل من: هلال سعيد خلفان المري (مدير مشاريع جراب الوطنية)، سعيد حميد أحمد بن دري (العضو المنتخب في مشاريع بن دري)، وعبد الواحد الفهم (مدير عام إدارة الأعمال المصرفية للشركات في بنك الإمارات الدولي).

وقال الطاهر إنّه تمّ أيضاً تعديل الهيكل التنظيمي والوظيفي للشركة بما يتناسب مع المرحلة الجديدة، فعنّ سويش كومانر في منصب كبير المسؤولين التنفيذيّن. وأوضح أن إدارة الشركة ستضم فريق عمل مكوّن من تنفيذيين ونواب رؤساء من ذوي الخبرات الطويلة. وقال إن الإمارات للخدمات المالية تطمح إلى تأسيس مكانة لها في كل من المملكة العربية السعودية وقطر وإمارة أبو ظبي.

وذكر العضو المنتخب للمجموعة وكبير المسؤولين التنفيذيّن في بنك الإمارات الدولي أنيس الجلاّف أنّ هذه التغيرات من شأنها أن تعزّز أكثر المكانة الرائدة التي تتمتع بها الإمارات للخدمات المالية في قطاع الاستثمارات المصرفية، إضافة إلى تدعيم دورها الرئيسي في طرح المحافظ المشتركة المحلية والإقليمية وتوفير فرص مبتكرة للاستثمار.

يُذكر أن الإمارات للخدمات المالية تأسست في العام 1997 برأس مال ضئيل بلغ 25 مليون درهم، إلا أنها تمكّنت من تحقيق أرباح ضخمة من عائدات الأسهم، ولعبت الشركة دوراً إيجابياً وفعالاً في تطوير نشاطات أسواق رأس المال في المنطقة المتصلة بإصدار السندات والأسهم وطرحها للاكتتاب العام الابتدائي.

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2005/03/20	المؤشر العام	نسبة التغير الشهرية %	نسبة التغير السنوية %
المؤشر المركب للأسواق العربية	3394,2	21,31	24,95
المؤشر المركب لدول الخليج	4470,83	22,75	25,94
مؤشر الإمارات	4335,84	38,88	47,54
مؤشر السعودية	4490,92	16,87	23,66
مؤشر قطر	9450,79	40,72	127,84
مؤشر عمان	1721,42	15,1	22,32
مؤشر الكويت	3984,95	14,79	21,09
مؤشر البحرين	1482,79	5,29	21,22
المؤشر المركب لبلاد الشرق	2585,47	18,18	29,46
مؤشر فلسطين	2033,82	31,74	86,93
مؤشر لبنان	960,46	7,47	7,95
مؤشر الأردن	3439,54	18,85	29,95
المؤشر المركب لشمال أفريقيا	1201,91	8,89	29,05
مؤشر تونس	911,27	24,3	0,06
مؤشر المغرب	1003,43	0,10	-3,58
مؤشر مصر	1367,2	16,03	36,44

شعاع كابيتال



* القيمة الصافية الأساسية للمؤشرات في 12/31/1999 تساوي 1000



عبدالله محمد صالح

أما للمصاريف الإدارية والعمومية فقد انخفضت بنسبة 8 في المئة، نتيجة انخفاض تكاليف القوى العاملة بشكل خاص، ما أدى إلى تحسن نسبة التكلفة إلى الإيرادات من 36,2 في المئة إلى 32 في المئة للعام 2004.

وارتفع ربح السهم من 7,42 دراهم إلى 8,56 دراهم، ووصلت عوائد حقوق المساهمين إلى 17,1 في المئة بالمقارنة مع 14,6 في المئة للعام السابق. ونتيجة

تقديم تسهيلات كبيرة وقروض جديدة لقطاع الشركات والقطاع العقاري، ازدادت القروض والتسليفات بنسبة 42 في المئة، فشهدت السنة المالية 2004، للمرة الأولى في تاريخ البنك، ارتفاع القروض والتسليفات عن أصول الاستثمار. يعود ذلك بشكل أساسي إلى التغيرات الملحوظة في تركيبة موجودات البنك خلال السنوات الأربع الماضية، والتي أدت إلى انتقاله من حالة الإبداعات البنكية والاستثمارات بغالبية ثابتة إلى التركيز على القروض والتسليفات. يُذكر أن بنك دبي الوطني شهد في بداية العام 2005 تغييراً جذرياً على مستوى مجلس الإدارة والدارة التنفيذية، حيث تم تعيين عبد الله محمد صالح رئيساً للمجلس خلفاً لـ خليفة سلطان، كما تم استبدال منصب المدير العام بمنصب كبير المسؤولين التنفيذي، حيث تولّى آر. غولاس داوي هذا المنصب الجديد.

بنك الشرق

افتتح بنك الشرق في مدينة الجميرا / دبي أول مركز متخصص في خدمات قرض المنزل لطلبة احتياجات سوق العقار والتملك الحر لزمري في دبي ولاسيما في منطقة الجميرا.

والركز مزود بمجموعة من المستشارين لإسداء النصح والمشورة لشركتي العقارات. ويقوم البنك بقياس القدرة الائتمانية للعملاء والموافقة على طلبات للمقترضين للقرض من القيمين وغير القيمين في دبي ولقترات سداد تصل إلى 15 عاماً.

من جهة أخرى، أعلن بنك الشرق عن تعيين بنك "أوف أميركا" سبكيورتيز "بنك بي إن بي باربيز" و"بنك موبان سناتلي" كمندوب ورثيسين للإصدار الثاني من سندات الكوبونات العائمة في إطار برنامج إصدار سندات قرض متوسطة الأجل باليورو. ويهدف البنك من هذا الإصدار وهو الثاني، من ترسيخ وجوده في أسواق رأس المال العالية كما قال الرئيس التنفيذي للبنك عبد العزيز الغريز.

HSBC الشرق الأوسط

حصل بنك HSBC الشرق الأوسط على ترخيص من البنك المركزي الكويتي لإنشاء فرع له في الكويت. وقد صادق مجلس الوزراء الكويتي على هذا القرار في 28 شباط / فبراير الماضي. ويأتي هذا القرار، بعد التعديلات التي أدخلت على قانون المصارف

وحقق البنك زيادة بنسبة 24,4 في المئة في الإيرادات التشغيلية التي وصلت إلى 243 مليون دولار، على الرغم من الضغط على هوامش الأصول في سوق شديدة التنافس.

وارتفع الدخل من الفوائد بنسبة 11,5 في المئة في حين زاد الدخل من الرسوم والإيرادات الأخرى بنسبة 38 في المئة ما عدا المكاسب من بيع الاستثمارات المحفوظ بها لغرض غير المتاجرة.

وبلغت أصول البنك الأهلي المتحد في نهاية 2004 نحو 8,1 مليار دولار وأسهم المساهمين مليار دولار، وبالتالي حافظت نسبة أصول المخاطر على 23,7 في المئة.

وقال فهد الرجحان رئيس مجلس الإدارة أن النتائج تعكس "مواصلة البنك تحقيق نمو قوي ومتوازن ودائم للأداء المالي" مؤكداً حضور البنك في منطقة الخليج.

يُذكر أن حمد العطية انضم عضواً جديداً في مجلس الإدارة في حين تم تعيين راشد المير نائباً لرئيس مجلس الإدارة.

بنك الأردن

قوّرت الهيئة العامة لبنك الأردن دفع

رأس مال البنك إلى 56 مليون دينار (79

مليون دولار) عن طريق توزيع أسهم

منحة مجانية بواقع 25,028 في المئة، وذلك

من خلال ضم الاحتياطي الاختياري

البالغ 3,937 ملايين دينار (5,553 ملايين

دولار) إلى الأرباح المتدورة البالغة 7,273

ملايين دينار (10,258 ملايين دولار)، أي ما مجموعه 11,210 مليون

دينار (15,811 مليون دولار).

كما أقرت الهيئة العامة للبنك دفع رأس المال إلى 70 مليون دينار

(98,7 مليون دولار) قبل نهاية العام الجاري، من خلال اكتتاب

خاص بمبلغ 10 ملايين دينار (14,1 مليون دولار)، واكتتاب عام

بمبلغ 4 ملايين دينار (5,6 ملايين دولار).

وأوضحت النتائج السنوية أن بنك الأردن حقق العام 2004

أرباحاً صافية بلغت 14 مليون دينار (19,7 مليون دولار)، مقابل 7,5

ملايين دينار (10,6 ملايين دولار) للسنة السابقة، وأن محفظة

الاستثمارات ارتفعت إلى 143,3 مليون دينار (202,1 مليون دولار)

بنسبة 24,5 في المئة. كما تمت محفظة التسهيلات الائتمانية بنسبة 12

في المئة، وودائع العملاء بنسبة 10,6 في المئة.

وتعتبر نتائج بنك الأردن للعام 2004 الأفضل في تاريخه الطويل،

وأن نسبة نمو الأرباح الحقيقية هذه السنة والبالغة نحو 86 في المئة الأعلى

لبنك المصارف الأردنية. وتعكس هذه النتائج فعالية السياسات

والخطط والأداء والبرامج التطويرية التي اعتمدتها إدارة البنك، والتي

تخاطب المستقبل وتتهيأ لمواجهة الفرص والتحديات المحتملة.

بنك دبي الوطني

شهدت نتائج بنك دبي الوطني للسنة المالية المنتهية في 31 كانون الأول/ديسمبر 2004، ارتفاعاً في إجمالي الأصول بنسبة 13 في المئة، متزافاً مع زيادة في ودائع العملاء بلغت 4,6 مليارات درهم كما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 15,3 في المئة لتصل إلى 928 مليون درهم.

لجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب اسيا - الاسكوا

بالتعاون مع

جامعة الدول العربية

AL HANNA

بالتعاون مع

جامعة الدول العربية

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لدول غرب اسيا - الاسكوا

22 و 23 أيلول / سبتمبر 2005

قصر المؤتمرات - فندق متروبوليتان بالاس - بيروت.

تشارك في المنتدى نخبة من قيادات السيدات العرب والأجانب، سيدات أعمال وقيادات إدارية، سياسية وإعلامية، منظمات غير حكومية وهيئات اجتماعية. إضافة إلى مؤسسات تعليمية وشركات خاصة.

يصرح المنتدى واقع ومستقبل المرأة على مستويات أربعة، المرأة في سوق العمل والاستثمار، المرأة العاملة في علاقتها بالمجتمع، المرأة في جسدها وروحها، والمرأة الأم في احتضانها لأنوثتها. ويهدف إلى إظهار غنى تعدد المرأة وفائق مقدرتها على تطويع التناقضات.

للمشاركة الرجاء زيارة موقعنا على الانترنت: www.iktissad.com بريد الكتروني: biwforum@iktissad.com

الإمارات العربية المتحدة

هاتف: 971 4 2941441

فاكس: 971 4 2941035

المملكة العربية السعودية

هاتف: 966 1 4778624

جوال: 966 50 4401367

فاكس: 966 1 4784946

لبنان

هاتف: 961 1 780200

فاكس: 961 1 780206

البحرين، والصكوك الأولى من نوعها في أوروبا المصالح ولاية ساكسوني-أنهالت الألمانية بقيمة مئة مليون يورو، ومؤخراً طرح الصكوك الحكومية في الباكستان بقيمة 600 مليون دولار. وقال محمد الشروقي، مدير عام سيتي غروب للشرق الأوسط ورئيس مجلس إدارة بنك سيتي الإسلامي الاستثماري، "ثاني هذه الجائزة من بورومني تقديراً لجهود سيتي غروب في توسيع رقعة التمويل للتطابق مع أحكام الشريعة الإسلامية إلى خارج أسواق الشرق الأوسط، خصوصاً في مجال إصدارات الصكوك".

بنك طيب

حقق بنك طيب في البحرين ربحاً صافياً قدره 4,08 ملايين دولار خلال العام 2004 تمثل زيادة بمعدل يفوق 94 في المئة. وقال رئيس مجلس إدارة البنك عبدالعزيز الراشد "إن إنجازات العام 2004 تتجاوز مجرد مضاعفة الأرباح من نحو مليوني دولار في العام 2003 إلى 4 ملايين دولار في العام 2004، فقد كان العام الذي احتفلنا فيه بفخر بمرور 25 عاماً على تأسيس البنك والنجاح في استكمال إصدار الحقوق والاكتمال الخاص في أسهم البنك بحيث حصل على زيادة في رأس ماله بلغت 49 مليون دولار. كما كان العام الذي قمنا فيه رسمياً بافتتاح برج طيب المملوك للبنك والذي يؤكد التزامنا المتواصل تجاه البحرين".

من جهة أخرى، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك إقبال ممداني "لقد أكدنا لمساهميننا وشركائنا أننا سنعمل في العام 2004 على تدعيم مختلف مجالات نشاطنا والتحول لكي نصبح مصرفاً خاصاً، وسعدنا القول إننا قد نجحنا في معظم ما سعيتمنا إلى تحقيقه".

بنك الإسكان للتجارة والتمويل



المشاركون في البرنامج التدريبي

نظم مركز التدريب التابع لبنك الإسكان للتجارة والتمويل برنامجاً تدريبياً خاصاً في مجال الشهادات الائتمانية لعدد من الكوادر المصرفية العراقية، بالتعاون مع شركة Louis Berger Group الأميركية. شارك في البرنامج الذي عقد في بغداد على مدى أسبوعين 30 متدرباً ومتدربة يطوفون بنك الائتمان، بنك الاستثمار، بنك دار السلام، بنك بغداد، البنك التجاري، وبنك الشرق الأوسط في العراق. وافتتح البرنامج التدريبي كل من الرئيس التنفيذي لبنك الإسكان للتجارة والتمويل، أحمد عبد الفلاح ومدير تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة في شركة Louis Berger Group، ديفيد مونرو ■



ديفيد هودجكينسون

بشكل كبير لتغطية HSBC لمنطقة الشرق الأوسط. وأوضح أن افتتاح الفرع سيتم في وقت قريب بعد استكمال إجراءات التسجيل.

البنك العربي الوطني

أعلن البنك العربي الوطني عن اكتمال عملية تسويق أول قرض مشترك يطلعه البنك بقيمة 350 مليون دولار، لمدة ثلاث سنوات، بسعر فائدة سنوي يزيد قدره على 0,375 في المئة فوق سعر الليبور.



نعمه صباغ

تجاوزت قيمة الطلبات على القرض 500 مليون دولار وتوزعت على 26 بنكاً منها 15 بنكاً دولياً. ونظراً للزيادة الكبيرة لإجمالي عروض الاكتمال، تم رفع قيمة القرض من 250 إلى 350 مليون دولار، وخفض إجمالي الالتزامات المالية المقدمة من قبل البنوك المشاركة حتى بعد زيادة مبلغ القرض. وتم ضمان تغطية الاكتمال بقيمة القرض الكاملة وإدارة عملية الاكتمال على المستويات الدولية والإقليمية والمحلية من قبل كل من بنك دويتشه، وبنك جيه بي مورغان-ممنسق تسويق القرض Book Runner وبنك الخليج الدولي، وبنك الرياض.

وقال عضو مجلس الإدارة المنتدب في البنك العربي الوطني صباغ، إن أحد الأهداف الرئيسية لطرح هذا القرض هو "إرساء دعائم قاعدة علاقات مصرفية رئيسية للبنك العربي الوطني بالتزامن مع سعي البنك لزيادة مصادر التمويل وتنويعها، وتعزيز حضور البنك في الساحة المصرفية كمصدر لأدوات الدين في أسواق رأس المال".

سيتي غروب



محمد الخروفي

حازت المجموعة المالية الدولية سيتي غروب مؤخراً على جائزة مجلة "بوروموني" العالمية كأفضل بنك يهتم بالصكوك في الأسواق الدولية، وذلك ضمن جوائز التمويل الإسلامي التي وزعتها المجلة عن العام 2004.

يذكر أن سيتي غروب لعبت دور اللبيرة الرئيسي لأربعة إصدارات من أصل خمسة تم طرحها منذ بداية 2004 بما في ذلك إصدار الصكوك الرائدة بقيمة مليار دولار لصالح دائرة الطيران المدني في دبي، وإصدار الـ 250 مليون دولار للبتكر لصالح مؤسسة نقد

Think Business,

Think Tourism,

Step Further...

29-2

September

October

AWTTE 2005

Arab World Travel and Tourism Exchange

BIEL, Beirut

Organized by



Gold Host Hotel



Guest Country



PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100, Lebanon
Tel: +9611780200, Fax: +9611780206, AWTTE Hotline: +9611792654
E-mail: awtte@iktissad.com

www.awtte.com

المصارف الإسلامية:

دبی - ماہی میدان

بعد النمو الكبير الذي حققته المصارف الإسلامية يُثار سؤال أكبر: إلى أين من هنا؟ فقد تمكن القطاع "الطري العود" نسبياً، من تحقيق مكانة متقدمة دفعت المصارف العالمية من جهة إلى تقديم الخدمات المالية الإسلامية، وحقّلت المؤسسات المالية الإسلامية من جهة ثانية، مسؤولية الحفاظ على هذا النمو والبقاء إلى مستوى المنافسة. وبصفة أرقام، فقد جاءت أصول قطاع الصعليات والخدمات المالية الإسلامية عالياً تتجاوز 202 مليار دولار بمتوسط نمو سنوي بين 10 و20 في المئة. كذلك، بلغت القيمة الإجمالية للسكوك الإسلامية نحو 30 مليار دولار، ويوجد في العالم نحو 270 مصرفاً إسلامياً بقيمة سوقية تتجاوز 13 مليار دولار، أي أن حجم القطاع مضافاً إليه أصول تلك المؤسسات يصل إلى 256 مليار دولار في حين تتجاوز استثماراتها 400 مليار.

د.محمد خلفان بن خرياش؛
الصكوك الخليجية 4 مليارات دولار
ونمو الأدوات أهم من الخدمات

أسواق أوروبية ثانية. علماً أن الإصدارات الإسلامية تلاقي رواجاً في الأسواق الخارجية أيضاً، إذ شهدت ولاية ساكسوني، إنهكت الألمانية إصداراً ناجحاً لصكوك إسلامية بقيمة 100 مليون يورو.

الملا: ثلاثة تحذيرات

د. حبيب الملا، رئيس سلطة الخدمات المالية في مركز دبي المالي العالمي، يقدر نسبة نمو قطاع المصارف الإسلامية سنوياً بنحو 12 في المئة، معتبراً أنها نسبة نمو هائلة في ما يتعلق بصناعة الخدمات المالية، ومن المتوقع استمرارها على المدى المنظور، بسبب الإقبال الكبير جداً على المنتجات والمصارف والصناعة المالية الإسلامية.

ويعدّذ الملا ثلاثة تحديات يرضها هذا النمو على القطاع، تبدأ بضرورة أن تلبي المصارف الإسلامية طموحات عدد الهائل من الجمهور ومن المستثمرين الذين يتعاملون معها. ويمثل التحدي الثاني بأهمية تطوير القطاع عبر طرح منتجات وأدوات مالية جديدة خارج نطاق الإطار التقليدي الذي اعتاد عليه المؤسسات المالية الإسلامية خلال السنوات الثلاثين الماضية.

التحدي الثالث، بحسب الملا، هو بناء قاعدة مصرفية جديدة تستطيع استيعاب المنفجات المالية المعقدة التي تُطرح الآن من قبل المصارف والمؤسسات المالية التقليدية، مع فهم مؤسسي كامل لقواعد وأصول الشريعة.

الإصدارات الإسلامية في دول الخليج وحدها بنحو 4 مليارات دولار خلال العام 2004. يتفق تقرير صادر عن البنك الإسلامي للتنمية في جده إلى أن البنوك الإسلامية موشحة للاستحواذ على 40 إلى 50 في المئة من المخزرات المالية الإسلامية خلال السنوات العشر المقبلة، لافتاً إلى الإقبال الكبير الذي شهدهت الصكوك الصادرة لصالحه دأثر الطيران المدني في دبي، إذ بلغ الاكتتاب ضعف المبلغ المطلوب و750 مليون دولار، الأمر الذي دفع بحكومة دبي إلى رفع المبلغ إلى مليار دولار مسجلة بذلك أكبر إصدار للصكوك الإسلامية في العالم.

تخطي الحدود

يشير خريزاي إلى الإقبال الكبير للمؤسسات المالية والصرافية الإسلامية على الإصدارات المالية الإسلامية، حيث وصلت نسبة مشاركتها إلى نحو 60 في المئة من مجمل الإصدارات. ما يبيّن أن أدوات التمويل الإسلامية لا توفر بديلاً عن التمويل التقليدي فحسب، بل تساهم في فتح آفاق المشاركة في هذه الأدوات أمام أعداد أكبر من المستثمرين. ويضيف خريزاي: "تجاذب المؤسسات المالية الإسلامية فخطى العالم الإسلامي، فقد شهد العام الماضي إنطلاقة مشجعة لأن بنك إسلامي في بريطانيا، دفعت بإدارة البنك إلى الكشف عن خطط لفتح 15 فرعاً في مدن بريطانية أخرى (لندن، مانشستر، إلخ) بالإضافة إلى منحها على دخول

هذه الحقائق تشير إلى حجم المسؤوليات التي تنتظر مؤسسات صيرورة الإسلامية خلال السنوات القليلة المقبلة، وهي إذا كانت تشترك مع المؤسسات التقليدية في التحديات التي تتمثل بضرورة تحديد الأصول التي تفر عليها عوائد جيدة ومتابعة خطط الإصلاح الهيكلي والاقتصادي وتعزيز الشفافية، يبقى أهمها التحدي الأبرز وهو ابتكار منتجات جديدة تخرج عن الإطار التقليدي الذي تدرج عليه منذ ثلاثين عاماً بما يليق بخصائص المتعاملين مع القطاع، ويعزز قدراتها التنافسية لمواجهة المصارف العالمية التي تصنع يوماً بعد يوم في وضع المزايا المالية الإسلامية نصب أعينها.

خرپاش: نعمة الصكوك

يقول د. محمد خلفان بن خرياش، وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة في الإمارات ورئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، إن العام الماضي شهد قوة في نشاط المصارف الإسلامية، لم يقتصر النمو فيها على الخدمات المصرفية الإسلامية بل شمل أيضاً أدوات التمويل الإسلامية وخصوصاً الصكوك والإجارة، حيث قدرت قيمة



عادل الشيراوي؛

الاهتمام بقطاع المشتقات والتسديد
لواجهة منافسة المصارف التقليدية



زياد مكراوي؛

الدمج ليس ضرورة ملحة
والفورة العقارية تستوجب الحذر



د. حبيب الملا؛

تطوير المنتجات وفائض السيولة،
أبرز التحديات

الدمج ضروري

يلتفت الملا إلى أهمية الدمج في قطاع الصيرفة الإسلامية، باعتباره "مسألة ضرورية لأن قطاع الخدمات المالية الإسلامية يهيمن عليه عدد كبير من المؤسسات أو الشركات ذات الحجم الصغير نسبياً. وفي عصر العولمة هذا، لا بد من وجود مؤسسات مقننة ذات ملاءة كافية وقوية تستطيع أن تلبى المعايير الدولية. لذلك، يجب الاندماج بين عدد من المصارف لتشكيل مؤسسات كبيرة وقوية قادرة على مواجهة تحديات العولمة".

وبالنسبة لسالة فائض السيولة، يعتبر للملا أنها مشكلة موجودة في معظم المصارف الإسلامية، بخلاف المصارف التقليدية التي تعاني أحياناً من مجز في السيولة. "فلنلاحظ أنه بالنسبة للمصارف الإسلامية، هناك دائماً زيادة في رأس المال وزيادة في السيولة، والسبب هو نمو القطاع وإقبال عدد كبير جداً من الجمهور على المشاركة فيه".

وختم الملا بالإشارة إلى أهمية دخول المصارف التقليدية على خط الصيرفة الإسلامية، الأمر الذي من شأنه أن يؤدي إلى نمو القطاع وتطويره. "فإننا لا نعتبر ذلك منافسة وإضمار من التطوير، وهو أمر جيد لأن هذه المؤسسات تملك الخبرة على طوع الجديدين في صناعة الخدمات المالية، وهذا الطرح متى تم مزجه مع قواعد الشريعة يمكننا من تطوير صناعة جديدة في عالم الخدمات المالية الإسلامية".

مكاوي: الاندماج ليس أولوية

بدوره، يعتبر زياد مكراوي، الرئيس التنفيذي لبنك دبي، أن اندماج البنوك الإسلامية قد يتم على المدى المتوسط أو البعيد وليس على المدى القصير، ذلك أن البنوك الإسلامية تسلك نمواً كبيراً بنسبة

15 إلى 20 في المئة، "وبالتالي، لا توجد ضرورة قوية وملحة للاندماج". معقياً، "لكن في المستقبل ومع دخول وتطبيق اتفاقية منظمة التجارة العالمية وزيادة المنافسة وتفعيل دور البنوك العالمية العملاقة التي ما زال دورها محدوداً في الإمارات والمنطقة، سيكون هنالك حاجة إلى الاندماج ما بين البنوك الوطنية".

من جهة ثانية، وفي ما يتعلق بالفورة العمرانية التي تشهدها دبي، يؤكد مكاوي أن القطاع العقاري في الإمارة لم يصل إلى حال "القفاعة" بعد، "لكن للرحلة الحالية تستوجب المتابعة المثيرة والتنبؤ الأمور عدة، منها، مسألة الطلب المتزايد على الوحدات السكنية والتي من المتوقع أن تشهد تزايداً كبيراً خلال العامين 2007 و2008، إلى جانب مسألة الارتفاع في أسعار تلك الوحدات، ما قد يؤدي تضيخاً اقتصادياً تترقبه الشركات العالمية لانتهاز الفرصة ودخول السوق".

الشيراوي: مرحلة جديدة

يؤكد عادل الشيراوي، الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل" أن القطاع المصرفي الإسلامي سيحافظ على نموه بالتوازي مع النمو الذي تشهده القطاعات الاقتصادية الأخرى في الإمارات والخليج.

وإذا يلت إلى أن مشكلة فائض السيولة أصبحت من الماضي، يشير إلى أن المعضلة المستقبلية تكمن في كيفية قيام البنوك الإسلامية بوضع موازنة رأس المال (Capital Budgeting)، والتي تشمل تأسيس المصارف التي تؤمن السيولة والبحث عن فرص استثمار ملاءمة وتقييم مشاريع محددة وجمع رأس المال طويل الأجل، "فإننا لم نستطع البنوك المحافظة على السيولة التي تأتي إلى السوق اليوم فسوف نخسر الكثير مستقبلاً، وهذه أكبر معضلة تواجهنا الآن، ذلك أن حجم الطلب يفوق ما نملكه

منافسة غير متكافئة

عن الحاجة إلى ابتكار منتجات مالية إسلامية جديدة، يقول الشيراوي: "إذا أرادت المصارف الإسلامية أن تصل إلى القمة، عليها أن تبدأ مرحلة جديدة بأفكار جديدة، وذلك من خلال تطوير للمنتجات القاضية وابتكار المنتجات الجديدة، خصوصاً في قطاع المشتقات المالية (Derivatives) الذي سيكون الأبرز خلال السنوات العشر المقبلة. فالمنتجات الإسلامية في قطاع المشتقات غير موجودة حتى الآن، في حين أن المصارف الإسلامية بدأت تدخل بسجل قطاع التسديد". لافتاً إلى أهمية هذا الأمر لتحسين المصارف الإسلامية إزاء منافسة المصارف التقليدية العالمية، "بنوك HSBC وStandard Chartered وCity Bank وغيرها، دخلت أولاً المحافظ الإسلامية، وتدخل اليوم بقوة قطاع المنتجات التمويلية الإسلامية، وهي بالتأكيد منافس شرس لا لدينا قدرة أكبر على التنوع في المنتجات وعلى الإبداع. أما منتجات البنوك الإسلامية، فقد اقتصر خلال السنوات الخمس والعشرين الماضية على خصمة إلى ستة منتجات من دون التحليل إلى فتح مجالات وأفاق جديدة". ■

التوفيق للصناديق الاستثمارية: صندوق إسلامي للاتصالات



الشيخ صالح خليل

طرح "شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية المحدودة" التابعة لمجموعة ذلك البركة المتخصصة في طرح وتسويق الصناديق الاستثمارية حسب أحكام الشريعة الإسلامية، "صندوق التوفيق للاتصالات العربية" برأس مال 500 مليون دولار. وهو صندوق استثماري مفتوح للمشاركة تم تأسيسه وتسجيله كبرنامج استثمار جماعي في مملكة البحرين. وتشرף على مراقبته مؤسسة نقد البحرين.

ويتم "صندوق التوفيق للاتصالات العربية" الفرصة للاستثمار في قطاع الاتصالات في دول الشرق الأوسط وأفريقيا. ويستثمر الصندوق في الأسهم والأوراق المالية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لشركات الاتصالات للبرجة وغير البرجة في البورصات وشركات البنية التحتية التي تأسست أو العاملة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

وقال رئيس مجلس إدارة شركة التوفيق ورئيس مجموعة ذلك البركة الشيخ صالح عبد الله كامل، بأن الهدف من طرح الصندوق هو تنويع تشكيلة الصناديق الاستثمارية التي طرحتها شركة التوفيق، وسيتيح الفرصة للمستثمرين للاستثمار في صناعة نامية ومتطورة باستمرار.

وبدأ الرئيس التنفيذي لشركة التوفيق حسن سالم العماري، بتوقع فرص الاستثمار في قطاع الاتصالات الخلالة في المنطقة، حيث يتوقع في العام 2005 أن يتم تخصيص شركة اتصالات تونس وشركة الاتصالات العمانية. كما يتوقع في العام 2006 عروض للرخيص للصالات لهااتف الجوال في العراق للبيع والتجديد.

يذكر أن الحد الأدنى للاكتتاب في الصندوق هو 25 ألف دولار للمستثمرين الأفراد و 100 ألف دولار للمستثمرين الشركات والمؤسسات. وتم تفويض مهمة إدارة الاستثمار إلى شركة إي إف جي - ميريس فاينانشيال مانجمنت المحدودة في مصر. كما أسندت مهمة أمين الأصول والإدارة للشركة للجمعية للمقاصد في البحرين. وستقوم الهيئة الشرعية للوحدة لمجموعة البركة المصرفية بتقديم الرأي الشرعي للصندوق بالنسبة للتقيد بالوجهات الشرعية.

من جهة أخرى، قال العماري، على هامش رعاية الشركة مؤتمر التمويل الإسلامي الدولي الذي انعقد الشهر الماضي في دبي، إن الصناعة المصرفية الإسلامية تمت خلال العقود الثلاثة الماضية بنسبة راوحت بين 10 و 15 في المئة سنوياً حسب آخر تقرير صادر عن المجلس العام للمصارف الإسلامية. وذكر أن عدد المؤسسات الإسلامية وصل إلى 270 مؤسسة بإجمالي أصول يتجاوز الـ 300 مليار دولار.

Arcaپita (الاستثمار الإسلامي الأول سابقاً)



عاطف عبد الله

أعلن بنك الاستثمار الإسلامي الأول تغيير اسمه ليصبح "Arcaپita". ويشمل هذا التغيير الشريكتين اللتين يملكهما بالكامل، وهما: "كرسنت كابيتال" وأرنتس إنك في الولايات المتحدة الأميركية، و"كرسنت كابيتال أنفستمننتس (يوروب) ليميتد" في المملكة المتحدة.

وقال رئيس مجلس إدارة الإسلامي الأول محمد عبد العزيز الجميح: "إننا نعتقد بأن الاسم القوي الموحّد الذي يبدأ استخدامه اعتباراً من 15 آذار/مارس، سيتيح لنا بناء علاقة قوية ورأسخة مع مساهمينا ومستثمرينا وشركائنا وتعزيز سجلنا العائلي بالنجاح في توفير الفرص الاستثمارية للبنك التي تحقق عوائد كبيرة". وقال إن استراتيجية البنك تقوم على أعماله في الشرق الأوسط وأميركا الشمالية وأوروبا والتحول إلى مؤسسة مالية عالمية.

وأكد الرئيس التنفيذي للبنك عاطف أحمد عبد الملك أنه "على الرغم من أن البنك سيعمل تحت اسم جديد، غير أنه سيلتزم بالقيم والمبادئ الاستثمارية نفسها التي أسهمت في نجاحه في الماضي". وقال "سيتيح اسم 'Arcaپita' بناء وجود متميز للبنك وتقديم خدمات أفضل استثمارية".

يذكر أن "الإسلامي الأول" أسس في البحرين في العام 1997 برأس مال 112,5 مليون دولار. وفي العام 2004 زاد رأس ماله ليصل إلى 300 مليون دولار. افتتح البنك مكاتب له في أتلانتا (الولايات المتحدة) العام 1997، وفي لندن العام 2002. وأنجز البنك حتى الآن 35 صفقة استثمارية بلغت قيمتها الإجمالية أكثر من 7,5 مليارات دولار. وحقق في نهاية العام 2004 دخلاً صافياً بلغ 70,5 مليون دولار، وارتفعت قيمة ميزانيته العمومية 12 ضعفاً لتصل إلى أكثر من 1,2 مليار دولار. ويعمل في مكاتب البنك في كل من البحرين وأتلانتا ولندن أكثر من 140 موظفاً.

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي أن أرباحه الصافية للعام 2004 بلغت 1,02 مليار درهم بزيادة 36 في المئة عن العام السابق. وارتفعت موجدات البنك لتصل إلى 30,8 مليار درهم بزيادة 35 في المئة وذلك بفضل الزيادة للمحور في المحفظة التحويلية والاستثمارية للبنك التي نمت بواقع 44 في المئة لتصل إلى 18 مليار درهم. كما شهدت الودائع معدلات نمو عالية بلغت 26 في المئة لترتفع إلى 25 مليار درهم. وارتفع إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 76 في المئة ليعادل 3 مليارات درهم.

وجاء هذا الإعلان في أعقاب اجتماع عقده مجلس إدارة البنك



عاطف عبد الله

عاطف عبد الله

إليه تكنولوجيا التطبيقات اللاسلكية ويتوافر فيه "مودم" لاسلكي يدعم نطاقاً لاسلكياً واسعاً يتضمن Wi-Fi و GSM و GPRS و CDMA والميزات السابقة تجعل الجهاز متاحاً للاستخدام في كل مكان ويوفر فرصاً جديدة للتجار من خلال توفير نقاط البيع حيث يتواجد العملاء إذ يتوافر للجهاز بطارية طويلة الأمد تمكنه من العمل لساعات طويلة.

ويقدم "بيتك" كذلك خدمة أجهزة نقاط البيع الثابتة في العديد من المحلات التجارية الكويتية.

من جهة أخرى، حاز بيت التمويل الكويتي للعام الثالث على التوالي على جائزة أفضل بنك إسلامي يقدم منتج الإجارة قدمتها له "يورو مني" العالمية اعترافاً منها بجداته في هذا المجال وبدمجه المتواصل للإجارة كأحد الصيغ الشرعية التي تضيف مجالات واسعة وجديدة أمام العمل المالي الإسلامي.

وقال مدير إدارة الاستثمار الدولي عماد المنيع إن هذه الجائزة تأتي تقديرًا للنشطة العديدة والمتنوعة التي استخدم فيها "بيتك" منتج الإجارة من جانب، والنقلة الكبيرة التي حققها بالإجارة عبر الدخول إلى مشاريع ومجالات جديدة لم يتم تغطيتها من قبل مثل تمويل شراء وتاجير الطائرات والسفن والمعارف الدولي والمشاركة في مشاريع الطاقة والبنى التحتية من جانب آخر.

وأشار للمنيع أن حجم الصناديق التي تعمل بالإجارة "بيتك" يصل إلى أكثر من ملياري دولار.

بيت التمويل الخليجي بنك تجاري



عصام جناحي

أعلن "بيت التمويل الخليجي، بنك تجاري" المملوك بالكامل لبيت التمويل الخليجي، عن طرح منتجين استثماريين جديدين هما: "شركة أملاك" وحساب للضاربة الاستثمارية، حيث تتيح "أملاك" للمستثمرين فرصة للاستثمار في سوق العقارات البحرينية بعد أدنى 50 ألف دولار فيما يوفر "حساب للضاربة الاستثمارية" عائداً قسماً للمستثمرين بعد أدنى 25 ألف دولار وفي الوقت نفسه يتمتع بالسهولة وتدني نسبة المخاطر فيه.

وقال نائب رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي بنك تجاري" والرئيس التنفيذي لـ "بيت التمويل الخليجي" عصام جناحي إن البنك التجاري يتمتع بوضع فريد، إذ يعمل على الاستفادة من النمو الطرد في أسواق العقارات سواء داخل البحرين أو خارجها من خلال تقديم منتجات استثمارية موزعة لأصحاب الثروات العالية في البحرين.

من جهته، قال مدير عام البنك إبراهيم حسن إبراهيم، أن "منتج الاستثمار العقاري الذي تقدمه شركة أملاك يركز على سوق العقارات التكميلية في البحرين، وهو مقوم بالدولار الأمريكي ويستهدف سوق العقارات البحرينية. أما حساب الضاربة الاستثمارية فهو حساب غير مفيد يسمح للمستثمرين بأن يكونوا شركاء للبنك من خلال المشاركة في الأرباح التي يحققها".

حيث أوصى بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 20 في المئة.

وتعليقاً على هذه النتائج، قال وزير الدولة لشؤون المالية والصناعة، رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي، محمد خلفان بن خريش: "لقد حققنا نتائج مالية قياسية وإنجازات كبيرة على مختلف الأصعدة، ليصبح العام 2004 محطة مهمة في مسيرة البنك".

وأشار، بن خريش إلى عدد من العمليات المهمة التي قام بها البنك وفي مقدمتها النجاح في قيادة إصدار صكوك الإجارة الإسلامية بقيمة مليار دولار لصالح حكومة دبي ممثلة في دائرة الطيران المدني والذي يعتبر الأكبر على مستوى العالم، إضافة إلى التفاوض الذي حصل عليه البنك من شركة نخيل العقارية بإدارة تمويل إجارة بقيمة 350 مليون دولار.

وأشار إلى أن البنك سيسعى خلال العام 2005 والسنوات المقبلة إلى توسيع نشاطه نحو الأسواق الإقليمية عبر افتتاح فروع أو مكاتب تمثيلية، كما سيقود تحالفات وشركات استراتيجية جديدة مع كبرى الشركات المحلية والعالمية الرائدة. أيضاً سيقوم البنك بإطلاق العديد من المحافظ الاستثمارية المتخصصة والمتنوعة من أجل تحقيق عوائد مجزية للمستثمرين.

إلى ذلك، أعلن البنك عن تعيين مسعود عبد الرزاق رئيساً تنفيذياً للبنك، خلفاً لـ بطي بن درويش الفلاسي الذي قدم استقالته مؤخراً. وكان مسعود الرزاق يشغل منصب النائب الأول للرئيس وجاء في بيان أصدره البنك "أن مجلس الإدارة على ثقة بقدرة إدارة البنك وموظفيه على مواصلة النجاح الذي يشهده البنك حالياً حيث يحتل موقعاً رائداً في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية في المنطقة".

بيت التمويل الكويتي



جسار السمار

أعلن بيت التمويل الكويتي - بيتك - عن تقديم خدمة أجهزة نقاط البيع الإلكترونية المتنقلة VX610 التي تمثل تطوراً جديداً في استخدام أجهزة نقاط البيع باستخدام البطاقات المصرفية، إذ تنقلها من وضعها الحالي كأحد الأجهزة الثابتة في المحلات التجارية والمرتبطة بوجود الهاتف إلى نمط جديد أكثر مرونة يتيح استخدامها حيث يتواجد العميل من خلال اتصال لاسلكي WIRELESS يتيح تسلم قيمة للبيعات في أي مكان.

وأوضح مسعود المدير العام للقطاع المصرفي محمد الفوزان أن هذه الخدمة تقدم لأول مرة في الكويت كتأكيد جديد من "بيتك" على الالتزام الكبير بكافة شرائح عمله من الأفراد والتجار، وتوفير الوسائل التقنية الحديثة باعتبارها من عناصر النهوض بالأسواق وتطوير مستوى الأداء وتحقيق طموحات العملاء والتجار في نقله نوعية لأساليب التعامل بشكل لا يقل عن المؤسسات المالية العالمية الكبرى.

وقال الفوزان في معرض توضيحه لميزات الجهاز VX610 الذي سيبدأ "بيتك" في توفيره لعملائه من التجار، إنه من أحدث ما توصلت



FRESHLY DELIVERED

If you shop from US sites or you receive US mail and publications,
then ARAMEX Mailbox Service is definitely for you!

We give you your own mailbox in the USA to receive your Internet orders,
correspondence and magazines. Then we ship your mailbox contents
straight to you, at competitive rates.

We also provide UK mailboxes

SHOP&SHIP
ARAMEX Mailbox Service

For more information or to subscribe please visit our website:
www.aramex.com/shopandship

هو المركز الذي احتلته الامارات العربية المتحدة بين دول "مؤشر المنتدى الاقتصادي العالمي" للبلدان الأكثر تطبيقاً وتشجيعاً لاستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. واعتبر التقرير الذي يتضمن ترتيباً لـ 104 دول، أن الفضل في تنمية استخدام الاتصالات والمعلوماتية في الامارات يعود إلى ستراتيجية الحكومة القائمة على تعزيز تطبيقات التكنولوجيا المتطورة وتوسيع نطاق استخدامها خصوصاً داخل الإدارات العامة.

62.7 مليار دولار

هي القيمة الاجمالية لإنتاج قطاع تكنولوجيا المعلومات في تاوان العام الماضي، ويحسب مكتب الاحصاء المركزي التايواني، فإن إنتاجية قطاع تكنولوجيا المعلومات في تاوان ارتفعت خلال العام الماضي بنسبة 6,21 في المئة عن 2003. وبلغت قيمة إنتاج أجهزة الكمبيوتر الشخصي المحمول والشاشات وحدها نحو 7,39 مليارات دولار بزيادة نسبتها 30 في المئة عن 2003. وزاد إنتاج تاوان من آلات التصوير الرقمية بنسبة 34 في المئة ليصل إلى 2,21 مليون آلة.

5.7 مليارات دولار

هي قيمة ما صرّته كوريا الجنوبية من منتجات قطاع تكنولوجيا المعلومات خلال شهر شباط / فبراير الماضي. وقالت وزارة المعلومات والاتصالات الكورية الجنوبية أن نسبة نمو الصادرات المعلوماتية خلال شهر شباط / فبراير بلغت 0,9 في المئة مقارنة مع الفترة ذاتها من العام 2004. وأضافت مصادر أخرى أن واردات المنتجات المعلوماتية غير المصنّعة إلى كوريا بدأت أيضاً تسجل نمواً غير مسبق ما يشير إلى احتمال تسجيل مزيد من النمو في حجم أعمال هذا القطاع مستقبلاً.

ضبط الإيقاع

قطاع الأعمال في الولايات المتحدة الأميركية مهتم جداً هذه الأيام بالحكم الصادر عن المحكمة التي تنظر في قضية إفلاس شركة "ورلد كوم" ثاني أكبر شركة اتصالات في أمريكا. وقضى الحكم بسجن الرئيس التنفيذي السابق للشركة برنار إيبيرز 85 سنة. وعلى الرغم من قدم هذه القضية التي أثرت منذ ثلاثة أعوام، إلا أن حجم عملية الاحتياط والبالغ 11 مليار دولار والحكم الصادر بحق إيبيرز، فلحها الباب على مصراعيه لتكرار التجربة في قضايا مشابهة. ويقول خبراء قانونيون أن إدانة إيبيرز بشبهة الاحتيال في حسابات "ورلد كوم" قد تشمل أشخاصاً آخرين في الشركة.

الأهم من ذلك أن الخبراء يتوقعون أن يشكّل الحكم الصادر ضد إيبيرز سابقة تكرر في قضايا أخرى مشابهة أُخبرت ضد شركات مثل "انرون" و"تايكو" و"هيلث ساوث". ومن المعروف أن الاتهامات وجهت سابقاً إلى بعض هذه الشركات في إطار دعوى قضائية رفعتها هيئة الأوراق المالية والبورصات.

وإذا كانت مثل تلك الممارسات تتم في أسواق وشركات عريقة تحكمها قوانين وأنظمة متكاملة، فمن البديهي إثارة العديد من التساؤلات حول الشركات والأسواق العربية لا سيما تلك التي تشهد نمواً غير مسبوق. ومنها هذه التساؤلات:

— هل يتم إعطاء اهتمام كاف من قبل ملاك الشركات أو المساهمين أو الإدارات لتطوير وتعزيز البناء المؤسسي، بشكل متزامن مع نمو الأعمال والأرباح؟

— هل يبادر الحكومات العربية بالتفاعل مع قطاع الأعمال إلى إنشاء الهيئات الرقابية والاشرفية اللازمة؟

— هل تمتلك الهيئات التي أنشئت أو التي سيتم إنشاؤها الاستقلالية والصلاحيات الكافية؟

— وفي حال وجدت مثل هذه الهيئات، هل تقوم بواجباتها كما ينبغي؟

وتبقى الإشارة إلى واجبات الحكومات في ضبط إيقاع الأسواق من خلال الموازنة بين التنظيم والرقابة وبين ضرورة الحفاظ على مبادرات القطاع الخاص وعدم خنقها.

إياد نيراتي

قُبيل توليه وزارة الاقتصاد والمالية الفرنسية رئيس "فرانس تليكوم" السابق لـ "الاقتصاد والأعمال": خفضنا الديون ونستعد للتوسع

عنان - إيا ديرياني



تمثل شركة فرانس تليكوم نموذجاً للشركات التي واكبت حقبة صعود وانهيار قطاع الاتصالات في أوروبا خلال تسعينات القرن الماضي، فبعد أن أسهمت في تعزيز حضور فرنسا على خارطة الشركات العابرة للقارات، واجهت "فرانس تليكوم" مشكلة تمويل التوسع في خضم أزمة قطاع الاتصالات التي حدثت العام 2000، واهتزت بنتيجتها "عروش" شركات الاتصالات العالمية ولم توفر الأزمة أحداً فحصدت رؤوس شركات ضخمة من "فيفندي" إلى "بريتش تليكوم" وصولاً إلى "فوداهون"، إلا أن حجم الخسائر ميز شركة "فرانس تليكوم" وشلّطت عليها الأضواء، فقد تبين أنها كانت تخوض رهاناً غير مسبق، إذ ألقى رئيسها السابق ميشال بون مجلس الإدارة برصد 100 مليار يورو أي ما يعادل إجمالي الناتج الاقتصادي السنوي لدولة مثل إيرلندا، دعماً للتوسع في أرجاء العالم. وعندما بدأت الأزمة اتضح حجم المشكلة المالية الناتجة عن تعثر التوسع في مشروعين أساسيين: الأول في ألمانيا والثاني في بريطانيا.

التشغيل ارتفاعاً حاداً بنسبة 40,3 في المئة لتصل إلى 9,5 مليارات يورو". ويستنتج بريوتون "أن الشركة تجاوزت أهدافها للعام الماضي وبخاصة بالنسبة لمساهمة تخفيض ديونها. لقد تمكنت الشركة من تقليص الدين بمقدار الربع تقريباً إلى 44,2 مليار يورو مقابل 68 مليار في نهاية العام 2002". ويقول بعض المحللين المعارضين على سياسة بريوتون أن ثمن تقليص الدين كان كبيراً، لقد انخفض حجم الأعمال وتقلصت ميزانية الاستثمار الخارجي، وفي الوقت الذي ارتفعت إيرادات التشغيل الخاصة ببعض شركات "فرانس تليكوم" تراجع إجمالي حجم الأعمال ووصل إلى نحو 46,1 مليار يورو. ويضيفون أن مشروع الإنقاذ الذي طرحه بريوتون لن يكون سهلاً للتنفيذ لأن الشركة تلزم بحصول تسديد ديون في غاية الصعوبة.

الخروج من الأزمة

ومن الأزمة التي عصفت بشركات

نعمت سياسة ستسمح لنا بتحقيق النمو وبتخفيض الدين بشكل متزامن، إلا أن الخسائر التي حدثت كانت كبيرة جداً. ويستدرك بريوتون مشيراً إلى أن الشركة بدأت اليوم بالعودة إلى الربحية في إطار مشروع يستهدف تثبيت معدل نمو العائدات بين 3 و5 في المئة؛ ويضيف: "بأن آخر تقرير سنوي أن العائدات الجمّة للشركة بلغت 46,1 مليار يورو، أما الأرباح الصافية فبلغت 3,2 مليارات يورو. وسجلت إيرادات

زيادة تدريجية في حجم الاستثمارات

بعد الخروج من الأزمة نبدأ بدراسة التوسع

عن هذه المرحلة قال رئيس الشركة تيري بريوتون لـ "الاقتصاد والأعمال": قبيل تخليه عن رئاستها ليتولى منصب وزير الاقتصاد والمالية والصناعة في فرنسا، أن الشركة اتخذت بعض الخيارات غير الموفقة في إطار التوسع ثم اصطدمت بحدوث الأزمات عالمية، ما سبب مشكلة كبيرة تعاقمت مع الوقت نظراً لأن التوسع كان يعتمد على الاقتراض المصري. وبريوتون، الذي يصفه الرئيس الفرنسي جاك شيراك كمهندس الخروج من الأزمات، سبق أن قاد شركة تومسون الفرنسية من الخسائر إلى الربحية قبل أن تحتل الموقع الأول في سوق أجهزة التلفاز في الولايات المتحدة.

مرحلة الانتقال

يقول تيري بريوتون أن "فرانس تليكوم" تواصل حالياً المنة جراحاتها وتسيّد ديونها التي وصلت إلى نحو 70 مليار يورو. وقد حققنا نتائج مرضية خصوصاً أننا

استثمارات "فرانس تليكوم" في قطاع الاتصالات العربي (2003)

البلد	الشركة	الحصة (%) المشتركين (آلاف)
مصر	موبينيل (شركة نقال)	71.3
الأردن	موبايلكوم (شركة نقال)	35.2
الأردن	الاتصالات الأردنية (شركة هاتف ثابت)	35.2
المجموع		4617

استثمارات "فرانس تليكوم" في قطاع الهاتف النقال الأوروبي

البلد	اسم الشركة	الحصة (%) المشتركين (آلاف)
فرنسا	Orange France	99.02
بلجيكا	Mobister	50.29
الدانمارك	Orange Denmark	99.02
مولدافيا	Voxtel	53.61
هولندا	Orange Netherlands	99.02
بولندا	Centertel	56.39
رومانيا	Orange Romania	67.15
سلوفاكيا	Orange Slovakia	36.25
سويسرا	Orange Switzerland	99.02
بريطانيا	Orange UK	99.02
المجموع		54232

الاتصالات الأوروبية قال بريتون إن ما حصل شكل اضطراباً للجميع وأدى إلى سلسلة نتائج غير مرضية، معتبراً أن أبواب الخروج من الأزمة تحتاج لفتح عدة الفتاح الأول والأهم برأيه يتمثل "بوضع الزبون على رأس سلم أولويات شركات الاتصالات. فالزبائن هم محور الأعمال ويجب أن يكونوا قادرين على استخدام التطبيقات التي تعمل على إطلاقها، الفتاح الثاني هو كيف نبيع، فالخدمات التي نطرحها للبيع يجب أن تكون مطلوبة من الزبون وملزمة لنمط حياته ومتطلباته، أما الثالث فهو ضمن بيئة الأعمال ويتمثل التحدي هنا في تقديم خدمات ذات قيمة مضافة تساهم في زيادة إنتاجية الشركات. وكنتيجة، تشكل هذه التطبيقات مجتمعة حلاً متكاملًا في صناعة الاتصالات. وبالنسبة إلى "فرانس تليكوم" هذه هي السياسة المتبعة حالياً. نحن نسير بخطى بطيئة لكن وثيقة، ورفع استثماراتنا سيكون تدريجياً ومتلاحماً مع برنامجنا".

ويضيف: "بعد الخروج من الأزمة نبدأ بأخذ التوسع في عين الاعتبار. أما الآن فنحن نركز على الأولويات، وبالنسبة لي عندما أدرس وضع منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مثلاً، أرى أن الأردن هو الأولوية لئلا أنسى أرقاب الفرض الإقليمية الأخرى بكل اهتمام خصوصاً بوجود فرص عديدة في المنطقة".

ويختم بريتون قائلاً: "لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في كل المجالات، ونحن نتابع مخطط الخروج من الأزمة بخطى وثيقة خصوصاً في ضوء النتائج المالية للعام الماضي حيث تمكنا من دفع عملياتنا قديماً في مجال الاتصالات النقالة. ومن الجدير ذكره أننا حققنا فترات

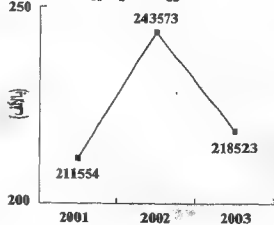
مستمر وسبواصل تقدمه وصولاً إلى تقديم معظم الخدمات الحديثة لزبائننا. ونعتقد أن خدمات الصوت والصورة والفيديو ستصبح رافعة جداً في مجال الاتصالات النقالة. ■

نوعية في مجال الهاتف النقال حيث زوّدت زبائننا في فرنسا وسائر دول أوروبا بتقنيات جديدة أهمها تقنية UMTS التي تعد ضمن خدمات الجيل الثالث. قد يكون تقدّمنا في مجال خدمات الجيل الثالث بطيئاً إلا أنه

توزيع الشركين حسب القطاعات



تطور عدد الموظفين



بعد الجيلين الثاني والثالث.. إلى أين؟

سيمنز للاتصالات: الجيل الثالث يستمر حتى 2010

كان - شليق شيا



لوثر بولي

شهدت مدينة كان الفرنسية ولمرة الأخيرة انعقاد الملتقى العالمي للاتصالات النقّالة الذي يعتبر أهم وأكبر حدث عالمي يجمع موردي ومستخدمي تقنيات الشبكات والهواتف النقّالة. وسيتم عقد الدورة الثانية لهذا الحدث السنّة المقبلة في مدينة برشلونة الإسبانية. "الاقتصاد والأعمال" لبّت دعوة سيمنز شركة سيمنز لحضور الملتقى العالمي للاتصالات النقّالة حيث التقت عددا من مسؤولي الشركة.

والموسيقى وغيرها". ثمّ شرح بولي عوامل النجاح في قطاع الاتصالات النقّالة، واعتبر أنه من الضروري الاهتمام بأربع ركائز هي: تغطية الشبكات وقوتها، التطبيقات، الكلفة، وسهولة الاستعمال. أما عن الإجراءات الداخلية التي اتخذتها سيمنز للمحافظة على قوتها في القطاع قال نائب الرئيس والمدير العام لمنطقة الشرق الأوسط في سيمنز للاتصالات سونكي بيتز: أنه "قامت الشركة بإعادة هيكلة إدارية وتنظيمية فجمعت كل النشاطات المتعلقة بالاتصالات السلكية واللاسلكية بقسم واحد تحت اسم "سيمنز للاتصالات".

يعتبر رئيس "مجموعة شركة سيمنز للاتصالات" لوثر بولي أنه على الرغم من تسجيل الاتصالات النقّالة تقدماً كبيراً خلال الفترة الماضية على صعيدي الأجهزة والشبكات، إلا أن أبرز التطورات كانت في مجال سعة وقدرية الشبكات على نقل المعلومات، ويضيف بولي: الشرط الأساسي لاستمرار مسيرة النّقل هو التطوير المستمر خصوصاً على صعيد الاتصالات السريعة من خلال الشبكات ذات النطاق الترددي الواسع "Broadband"، واليوم ثمة حاجات متزايدة لتلبية رغبات المستخدمين في إطار تبادل المعلومات والصور والفيديو

وسيكون على مائق هذا القسم الجديد تصديق وتطوير مستقبل قطاع الاتصالات السلكية واللاسلكية بما فيها تقنيات WI-MAX, UMTS, "HSDPA".

الانتقال إلى الجيل الثالث

وعن الستراتيجيات التي يستطيع مزودو خدمات النّقل تبنيها للانتقال من الجيل الثاني (2G) إلى الثالث (3G) قال رئيس قسم الشبكات المتنقلة في سيمنز للاتصالات كريستوف كاماسيليتز: "يستطيع مزودو خدمات الهاتف النّقل الانتقال إلى الجيل الثالث (3G) من دون المرور في المرحلة الانتقالية (2.5G)". ويضيف: "العمل الحالي لتحقيق الانتقال هو تركيب وتشغيل شبكات (3G) في المناطق الأهملة كخدمة السكان وتطوير شبكات الجيل الثاني إلى (2.5) في المناطق النائية والقليلة السكان لأن كلفتها أقل بكثير من شبكات (3G)".

ويؤكد بيتز من جهة أن عملية توريد وتركيب شبكات الجيل الثالث أطلقت بشكل مكثّف بعد أن أقدم عدد كبير من مزودي الخدمات على شراء رخص الجيل الثالث بمبالغ طائلة، "وسنرى العديد من

منطقة الشرق الأوسط

تمّ تحرير معظم أسواق الشرق الأوسط ما سمح بإخلاء المنافسة، وتالياً نشأت حاجة لستراتيجيات جديدة، وفي هذا المجال تقوم سيمنز بمساعدة عملائها في المنطقة لمواجهة المنافسة ودعم دخول الأسواق الجديدة. ويؤكد رئيس قسم الشبكات المتنقلة في سيمنز للاتصالات كريستوف كاماسيليتز أن منطقة الشرق الأوسط لا تزال تشهد نمواً مستمراً من ناحية ازدياد المشتركين أو من ناحية الربحية، مشيراً إلى أن حصة سيمنز في المنطقة كبيرة ومشاريعها عديدة ومتنوعة.

أما عن شبكات الجيل الثالث وانتشارها في المنطقة يوضح كاماسيليتز أن الأولويات في هذا المجال هي في توزيع وتنظيم قطاع الاتصالات، وتلبية الطلب على خدمات الجيل الثالث. أما نائب الرئيس والمدير العام لمنطقة الشرق الأوسط في سيمنز للاتصالات سونكي بيتز، فيركّز على التسويق وتطوير الأعمال ويقول أن التكنولوجيا موجودة ولكن يبقى التحدي الأنسب تبعاً للمنطقة واحتياجاتها. ويضيف: "إن البحرين هي من أوائل الدول التي أطلقت خدمات الجيل الثالث بالتعاون مع سيمنز وهناك مشاريع عدة تحت الدراسة في دول أخرى".



كريستوف كاسيليتز

سؤال حول كثرة التقنيات المطروحة أمام مقدمي الخدمات قال: "مستقبلاً ستختلف الأمور وستنتشر شبكات نقالة مختلفة عما كان عليه الوضع في الماضي مع شبكات GSM."

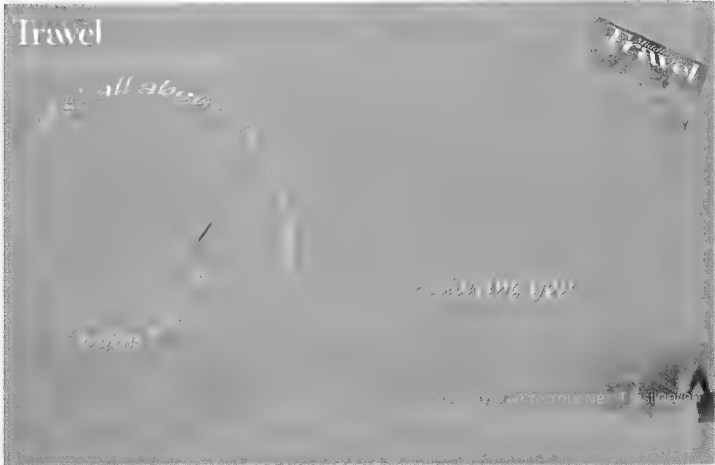


سوتكي بيتور

كاسيليتز يرى أن الجيل الرابع سيبدأ بالانتشار مع تطوير الجيل الثالث حيث ستضاف أقسام جديدة على الشبكات، كما يتوقع دخول التقنيات الجديدة للمهدة للجيل الرابع العام 2010. ورداً على

موانع الجيل الثالث تغزو الأسواق مع الوقت، ويستطرد معتبراً أن التحدي الكبير هو في التطبيقات والخدمات التي سيقدّمها مزودو الخدمات النقالة لعملائهم.

على صعيد مواز، من المعروف أن شبكات الجيل الثالث التي لا توكب بالتطبيقات الملائمة تصبح غير ذات منفعة. لذا يقول كاسيليتز: "السّر في نجاح الجيل الثالث هو في استخدام التطبيقات الملائمة. والملاحظ أن أنماط تبادل البيانات والصور والفيديو والرسائل الإلكترونية وغيرها من التطبيقات، تختلف بين بلد وآخر وجنس وآخر. فالمرأة اليابانية مثلاً تستخدم هاتفها لأغراض مختلفة عن المرأة الأميركية أو الألمانية. إن تطوير التطبيقات والعلول في المناطق المختلفة هي مسألة محلية، فلا أعتقد أن أحدًا في اليابان يعلم ما هي حاجات الملكة العربية السعودية". ويقول المحللون أنه من المبكر التحدّث عن إطلاق خدمات الجيل الرابع، إلا أن





حسام دجاني

بعد تملك أوراكل لـ "بيبول سوفت" حسام دجاني: حصتنا 92 في المئة من السوق

بي - الاقتصاد والأعمال

عقب مفاوضات امتدت لثمانية عشر شهراً، نجحت شركة أوراكل أوائل العام الحالي في تملك شركة "بيبول سوفت" مقابل صفقة بلغ حجمها 10,3 مليارات دولار أميركي.

حول طبيعة هذه الصفقة وانعكاسها على حصة أوراكل في سوق المنطقة، التقت "الاقتصاد والأعمال" حسام دجاني، نائب الرئيس للشرق الأوسط وأفريقيا.

عمل متجانس وذات إمكانات كبيرة، حيث وصل عدد موظفي أوراكل في الشرق الأوسط حالياً إلى أكثر من 400 موظف، ونقوم بتعيين ثلاثة موظفين جدد شهرياً. بالإضافة إلى ذلك، فإن تغطية هذه السوق المتنوعة جداً، والتي تضم 70 دولة، تمتد إلى برامج متوافقة مع احتياجات أسواقها الداخلية، سواء من حيث اللغة أو غيرها من المتطلبات. لافتاً إلى منتج SE من أوراكل المصمم للشركات المتوسطة والصغيرة، والذي ارتفعت مبيعاته للعام الحالي بنسبة 250 في المئة من العام الذي سبق، علماً أنه لا يزال أمامنا 4 أشهر قبل إغلاق سنتنا المالية الحالية.

حلول شاملة

يرى دجاني نمواً مطوياً لأعمال شركته في المنطقة، خصوصاً في أسواق المملكة العربية السعودية والإمارات ومصر والكويت والأردن.

وتجدر الإشارة إلى أن افتتاح أوراكل لمركز دعم فني في مصر هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط، حيث يتصل بسبعة مراكز أخرى حول العالم تمثل شبكة متكاملة لخدمة عملاء أوراكل البالغ عددهم نحو 250 ألف شركة.

إلى ذلك، استكملت شركة الاتصالات الأردنية "فاست لينك" مؤخراً مبادرة تستند إلى حزمة تطبيقات أوراكل للأعمال الإلكترونية، وذلك بهدف إتاحة عدد من عملياتها الرئيسية، بما فيها المحاسبة والمالية والمشتريات والتخزين والوارد البشرية، ما يسرّع هذه الإجراءات لدى "فاست لينك" بنسبة 25 في المئة. كما استكمل بيت التمويل الكويتي نهاية العام الماضي تطبيق أنظمة أوراكل لإدارة الموارد البشرية ووحدات جدول الرواتب. ■

مع IBM في الشرق الأوسط ويرتفع مستوى التعاون وتزداد إمكانية بيع كافة برامجنا الأخرى من خلالها.

الشركات الكبيرة

حول طبيعة نشاط أوراكل في المنطقة وتغطية منتجاتها لاحتياجات الشركات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة، يقول دجاني: "نحن تغطي 70 دولة في الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال مكتبنا الإقليمي في دبي. وتتنوع علاقتنا بزملائنا هذه الأسواق بين المنصات الكبيرة مثل حكومة دبي وشركة الاتصالات السعودية وبنك HSBC وغيرها من هيئات حكومية وشركات خاصة وبنوك، وبين الشركات المتوسطة والصغيرة التي تعمل في المنطقة". لافتاً إلى أن عدد المؤسسات التي تقع ضمن الشريحة الأولى، أي للمنصات الكبيرة، "محدود لكن حجم أعمالنا معها كبير جداً، إذ إن معظمهم يستخدمون برامج أوراكل بدءاً من تطبيق حلول المحاسبة وشؤون الأفراد، مروراً بإدارة المشتريات وصولاً إلى حلول خدمة العملاء، وغيرها من البرامج التي يصل عددها أحياناً إلى 160 برنامجاً.

المتوسطة والصغيرة

أما بالنسبة للشريحة للشركات المتوسطة تحديداً، فيشير دجاني إلى أنها أكبر أسواق المنطقة بالنسبة لـ أوراكل، "إذ يبلغ عدد الشركات العاملة في الشرق الأوسط وأفريقيا 3 ملايين شركة، أكثر من نصفها ذات حجم متوسط". مشيراً إلى أن "تغطية هذه السوق الضخمة تتطلب فريق

يقول دجاني: "الدمج بين أوراكل و"بيبول سوفت" على مستوى المنطقة يسير بشكل سريع جداً حيث اجتمعنا بموظفيها على مدى شهر كامل وتم ضمهم إلى فريق عمل أوراكل الشرق الأوسط. كما التقينا زبائن "بيبول سوفت" الأساسيين في المنطقة ووضحناهم بأجواء عملية الدمج، وكانت ردة فعلهم إيجابية جداً. دجاني، الذي أكد أن هدف العملية زيادة حصة أوراكل من السوق وليس تخفيض أرباحها، أشار إلى أنه نتيجة الدمج أصبحت أوراكل تملك حصة 92 في المئة من المنصات التي تستخدم الحزمة الأولى (Tier One) من البرامج الخاصة بالأعمال، علماً أن حصة أوراكل قبل الدمج كانت 70 في المئة من سوق المنطقة.

مروحة المنتجات

أما على مستوى للمنتجات الخاصة بالأعمال التي ستقدمها الشركة الجديدة، بعيد دجاني: "أصبح لدينا الآن أربعة منتجات خاصة بالأعمال، بالإضافة إلى المنتج الرئيسي الذي تقدمه أوراكل ويُدعى Oracle Business Suite، هناك منتج "PeopleSoft Enterprise" الذي سنستمر ببيعته كعلامة تجارية مستقلة لها قنوات التوزيع الخاصة بها، ومنتج JD Edwards One، وأخيراً منتج JD Edwards World الذي يعمل على أنظمة IBM AS400. لافتاً إلى أن "بيبول سوفت" تملك JD Edwards قبل دمجها مع IBM. وإلى أن IBM تعد شريكاً استراتيجياً بالنسبة لتوزيع برامج الأخيرة في المنطقة والعالم، وبالتالي سيتضاعف حجم أماننا

بانوراما الاتصالات

مصر



ثابتة يبدأ تشغيلها قبل نهاية العام الحالي، ومع إصدار التراخيص في مجال الشركة الثابتة تنهي شركة اتصالات المغرب الاحتكار في هذا القطاع.

وكانت الوكالة الوطنية لتقنين الاتصالات المغربية المسؤولة عن عملية الترخيص أعلنت أنها ستستقبل الطلبات حتى 24 أيار / مايو المقبل، يُذكر أن عدد المشتركين في شبكة الهاتف الثابت في شركة الاتصالات المغربية يناهز 1,3 مليون مشترك.

فلسطين



نجيب ساويرس

كشف بنك القاهرة - عمان عن بيع جزء من مساهمته في شركة الاتصالات الفلسطينية خلال الشهر الماضي من خلال صفقة نتج عنها تحقيق أرباح يبلغ 10 ملايين دينار تقريباً. يُذكر أن البنك حقق في العام الماضي أرباحاً صافية بعد الضريبة والمخصصات بلغت 12,08 مليون دينار مقابل أرباح صافية مقدارها 4,46 ملايين دينار في العام 2003 بنسبة نمو عالية.

الأردن



نمى نجم رئيس هيئة تنظيم الاتصالات الأردنية

قالت مصادر هيئة تنظيم قطاع الاتصالات في الأردن أن عدد مستخدمي الهواتف بنوعها الثابت والنقال في المملكة بلغ في نهاية شهر حزيران / يونيو من العام الماضي أكثر من 2,023 مليون مستخدم. وبلغ عدد مشتركى الهاتف الثابت نحو 606 آلاف أي ما نسبته 30 في المئة تقريباً من مجموع عدد المشتركين. وشكلت اشتراكات المنازل نحو 80 في المئة من إجمالي الإحصاءات وبلغت 485 ألف مشترك، فيما بلغ عدد الاشتراكات التجارية 121 ألفاً.

أما عدد مستخدمي الهواتف النقالة فبلغ نحو 1,42 مليون تقريباً، بينهم 1,13 مليون يحملون بطاقات الدفع للسبق ونحو 288 ألفاً يحملون بطاقات اشتراك عادية "Prepaid". ويهتد البعض أن الإقبال على بطاقات الدفع للسبق الذي تعتمد عليه شريحة كبيرة من المستخدمين يعود لأسباب عدة، منها مقبلة المستهلك على تحديد حجم الاستخدام وتدني الحالة المعيشية. وتشير بعض الإحصاءات إلى أن طلاب الجامعات باتوا يشكلون نسبة كبيرة من المشتركين خصوصاً بعد انتشار بطاقات الدفع للسبق التي تحتوي على فئات سعرية متعددة تعطي حرية واسعة للمستخدم.

أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية أنها أبرمت اتفاقية لرفع حصتها في شبكتي الهاتف النقال التابعتين لها في كل من الجزائر وتونس. وقال بيان للشركة أن أوراسكوم تليكوم رفعت حصتها في شركة أوراسكوم تليكوم الجزائر "ديزي" بمقدار 23,07 في المئة لتصبح 85,21 في المئة بدلاً من 62,14 في المئة، كما رفعت حصتها في شركة أوراسكوم تليكوم تونس "تونيديا" بمقدار 22,03 في المئة لتصبح 44,5 في المئة بدلاً من 22,47 في المئة.

وذكر البيان أنه بناء على هذه الزيادة فإن عدد مشتركى أوراسكوم تليكوم سيرتفع بنحو 37,94 في المئة، كما سيرتفع صافي ربح الشركة قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك بمقدار 3,75 في المئة، مقارنة بنتائج أعمال الشركة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2004. وأوضح البيان أنه سيتم تحويل عمليات شراء الحصص الجديدة من خلال القروض والتدفقات النقدية الخاصة بالشركة.

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة نجيب ساويرس تعليقاً على شراء الحصص الجديدة أنها "ستعزز من مركز أوراسكوم تليكوم كممثل رئيسي لشبكات الاتصالات في الأسواق الناشئة، كما أنها ستعزز استثماراتها في هذه الأسواق التي تعتبر الأكثر ربحية ونمواً بالنسبة لأوراسكوم". وأضاف أن شركته تنتهج استراتيجية لزيادة حصصها في الشركات التابعة التي تثبت كفاءة وقدرة على النمو.

المغرب



رشيد تالمى

حققت شركة اتصالات المغرب صافي أرباح بلغ 5,21 مليارات درهم (614 مليون دولار) العام 2004 بزيادة قدرها 2,5 في المئة عن العام 2003. وقالت الشركة التي تملكها فينيتي يونيفرسال الفرنسية حصة 51 في المئة منها أن أرباحها التشغيلية للعام 2004 ارتفعت بنسبة 10,3 في المئة إلى 7,86 مليارات درهم.

وكان المغرب دوماً الشهور الماضي شركات الاتصالات إلى التقدّم بعروض المنافسة على تراخيص جديدة شبكات خطوط هاتفية

أخرى بقيمة إجمالية تناهز 30 مليون ريال. وعن الفوز بالصفتين قال رئيس مجلس إدارة مجموعة العالنية حامد الشارخ إن اختيار "العالنية للإلكترونيات" جاء نتيجة لقدراتها ومواكبتها الدائمة للتطور العالمي الحاصل في مجال تقنية المعلومات، وسعيها لتقديم للنتج الأكثر تطوراً والخدمات المرافقة الأكثر فاعلية، ومساهمتها في بناء المعرفة للمعلوماتية في المملكة. وأضافت الشارخ أن التنوع في نشاط المجموعة سيسهم لأكوبة التطورات الحاصلة في مجال حلول ومنتجات شركات تقنية المعلومات في العالم ومتطلبات السوق المحلي.

الجدير ذكره أن "العالنية للإلكترونيات" قامت بتنفيذ العديد من المشاريع الحيوية في قطاع التعليم، وكان آخرها مشروع التعليم عن بُعد لكليات البنات والذي اعتبر الأول من نوعه في المنطقة.

"متداول دوت كوم" الذي أسسته "الكويتية للاستثمار" والذي يتبع الاستثمار المباشر في سوق الكويت للأوراق المالية، وستستولى "الكويتية للتمويل والاستثمار" إجراءات فتح الحسابات للخليجين الراغبين في التداول في بورصة الكويت من خلال المصارف التي يتعاملون معها.



فارس شرف

ومصادقية، وقال أن ذلك استند إلى شراكة استراتيجية مع "بروغرس سوفت" هي الأولى من نوعها في المنطقة.

ومن جهته، قال رئيس هيئة للديورين في شركة بروغرس سوفت ميشيل وعيلة أن الشراكة مع HP جاءت نتيجة الإنجازات التي حققتها شركات البرمجة الأردنية، واعتبر أنها تسهم في تعزيز السعي الدؤوب لكي تكون الأردن مركزاً للبرمجيات في المنطقة.

أما مدير عام شركة بروغرس سوفت لاسع شعبان فقال أن نظام القاصة الإلكترونية الغوري للشبكات، وقلل تكاليف القاصة كما يساعد على الحد من ظاهرة شبكات الترجعة وعمليات الإحتيال. وأشار إلى أن التحول إلى التقاص الإلكتروني للشبكات في أميركا مثلاً، يؤدي إلى توفير نحو 3 مليارات دولار سنوياً.

وأضافت أن التقنية التي تعتمده الشركة لإطلاقها، تشكل نقلة متقدمة في عالم تقنية الاتصالات في العالم بشكل عام والسعودية بشكل خاص، لأنها تؤمن اتصالات فيديو مباشرة بين المشتركين، ورفض الكفاف الكشف عن تصميم رسوم المكالمات والمميزات الجديدة التي ستقدمها الشركة وأن انطلاق عملها في السعودية، إلا أنه ألح إلى أن رسوم المكالمات والمميزات التي ستقدم ستكون علامة فارقة في عالم الاتصالات وستكون مناسبة للمشتركين.



حامد الشارخ

"العالنية للإلكترونيات"

تفوز بعقدتين في السعودية

فازت شركة "العالنية للإلكترونيات" المتخصصة في مجال التقنيات والحلول المعلوماتية مؤخراً بعقدتين تجهيزات لمجموعة من المدارس السعودية بلغت قيمتهما نحو 166 مليون ريال. الصفقة الأولى تتضمن تامين وتركيب مراكز كمبيوتر بقيمة إجمالية تبلغ نحو 136 مليون ريال، أما الثانية فتشمل تركيب شبكة الكمبيوتر والأجهزة وتأمين الأثاث لمجموعة مدارس

"الكويتية للتمويل" تفاوض بنوكاً خليجية لدعم "متداول دوت كوم"

بدأت الشركة الكويتية للتمويل والاستثمار مفاوضات مع عدد من البنوك الخليجية من أجل التعاون في مشروع موقع الإنترنت

طوّره "بروغرس سوفت" وHP: تقاص إلكتروني للشبكات في الأردن

أعلن البنك المركزي الأردني وشركة بروغرس سوفت الأردنية عن إطلاق مشروع القاصة الإلكترونية في الأردن. ويهدف النظام الجديد إمكانية تحسين الشبكات وإيداع الأموال في حساب العميل خلال دقائق معدودة بعد أن كانت هذه العملية تستغرق بضعة أيام عمل.

وأكد نائب محافظ البنك المركزي فارس شرف أن اعتماد نظام القاصة الإلكترونية يأتي في مقدمة أولويات البنك للرعاية إلى تحديث وتطوير القطاع المصرفي على مختلف المستويات ومنها مستوى تزويده بأحدث الأساليب التقنية وفق أدق المعايير الفنية ونظم الأمن والحماية.

وأكد ذلك أيضاً رئيس الخدمات المصرفية ونظم المدفوعات في شركة HP جولووت، مشيراً إلى أن الشركة وجدت أن النظام الذي طوّره شركة بروغرس سوفت هو الأكثر أمناً واستقراراً

"موبايلي" تطلق مطلع 2006 خدمات الجيل الثالث

في سياق التحضيرات لطرح خدمات نقّال جديدة في السوق السعودية قال مدير عام شركة اتصالات "موبايلي" خالد الكفاف أن الشركة ستبدأ بتشغيل تقنية الجيل الثالث للهاتف النقّال في كانون الثاني / يناير من العام المقبل.

إنمارسات:

إطلاق أول القمر الجبل الرابع

أعلنت مجموعة إنمارسات، الشركة المؤلفة لخدمات الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الاصطناعية عن نجاح إطلاق قمرها الاصطناعي الأول، إنمارسات 1-4 الذي ستغطي خدماته أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط وشبه القارة الهندية ومعظم المناطق في شرق آسيا وغرب أستراليا.

وسيفر القمر الجديد خدمة معلومات بالموجات العريضة متوافقة مع الجيل الثالث (3G) يستخدم أجهزة الهواتف النقالة وهو يتميز بقوة أكبر بمعدل 60 مرة وطاقات استيعابية أكثر بـ 20 مرة من سلفه القمر الاصطناعي إنمارسات 1-3.

وتعتزم إنمارسات حالياً إطلاق القمر الثاني من الجيل الرابع في الربع الثالث من العام الجاري الذي سيوفر خدماته للأميركيين. وبر إطلاق القمر الاصطناعي الثاني، فإن المرمعين الاصطناعيين سيفعلان ما نسبته 85 في المئة من مساحة اليابسة فوق الكرة الأرضية. يذكر أن شركة إندس أستريوم EADS Astrium قامت بصناعة قمر إنمارسات 1-4 الاصطناعي الذي يشكل جزءاً من مشروع تطوير شبكة الجيل القادم من أقمار إنمارسات الاصطناعية التي تستمر ثماني سنوات بتكلفة 1,5 مليار دولار.

أم في سي:

حضور مميز في معرض الاتصالات العربية في البحرين



خالد مهدي

شاركت مجموعة الاتصالات المتنقلة "أم في سي"، كراع رئيسي، في معرض ومؤتمر الاتصالات العربية الذي استضافته البحرين وأخر آذار/ مارس الماضي، وكان للمجموعة جناح مميز في المعرض، وصلت مساحته إلى 192 متراً مربعاً، وضمّ الشركات التابعة للمجموعة وهي: "أم في سي فودافون" - الكويت، "فاست لينك" - الأردن، "أم في سي" - البحرين، "أنير للاتصالات" - العراق، "أم في سي تاتش" - لبنان.

وعقدت شركات المجموعة عدداً من المحاضرات والندوات عرضت خلالها الخدمات التي تقدمها في أسواقها. واعتبر نائب المدير العام لمجموعة تطوير الأعمال المهندس هيثم الخالد أن مجموعة أم في سي "واحدة من أقوى الشركات في المنطقة وقد استطاعت من خلال المنتجات والخدمات التي تقدمها أن تكتسب سمعة ممتازة خصوصاً أنها تفتخر بمجموعة خدمات تتسم بجودة تافقة". ولفت إلى "أن قطاع الاتصالات المتنقلة يشهد تطورات كبيرة وتقدم ملحوظاً في ما للقطاع العربية والشرق الأوسط، وتتسابق شركات الاتصالات في ما بينها للحصول على أحدث التقنيات في هذا القطاع". ورأى في المعرض فرصة لتعرض هذه التقنيات الحديثة ومناقشة المشاكل التي تعترض عملها في الأسواق العربية.

من جهة أخرى، أختارت شركة أم في سي-فودافون (البحرين) شركة سمارت لنظمة المعلومات لتوفير حلول البريد الإلكتروني على الهاتف النقال. وقال رئيس العمليات خالد مهدي: "نحن أول

شركة في منطقة الشرق الأوسط تقوم بتزويد مشتركيها بخدمة البريد الإلكتروني للهاتف النقال". ويضيف: "إن سمارت هي الخدمة التي وفرت لنا العديد من الخيارات نظراً لما تتميز به حلولها من مزايا فضلاً عن سهولة الاستعمال وتبسيطها لمتطلبات الأمن".

أكاتيل:

تحديث شبكة الكابل البحري

فازت شركة الكاتيل بمقعد لتحديث شبكة الكابل البحري Sea-Me-We 3 البالغ طوله 38 ألف كم لدعم الزيادة في أحمال الحركة

خريطة شبكة الكابل البحري

الناشئة عن نشر خدمات الاتصالات واسعة النطاق Broadband. وتقوم شركة الكاتيل بتحديث الأجزاء البحرية التي تصل بين المملكة المتحدة والهند عن طريق فرنسا، والبرتغال، ومصر، والسعودية، وجيبوتي، والإمارات العربية المتحدة. كما تقوم الكاتيل أيضاً بتحديث جميع المحطات الأرضية على طول امتداد الشبكة. وتعتمد الكاتيل على خبرتها التي تزيد على 150 عاماً في مجال الكابلات البحرية، حيث تلعب دوراً رئيسياً في تطوير وتنفيذ أهم شبكات الكابلات البحرية، وقامت بنشر ما يزيد على 450 ألف كم من شبكات الكابلات البحرية.

نوكيا

Nokia 9500 Communicator باللغة العربية

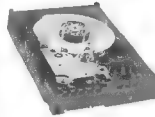


الشيخ علي بن خليفة آل خليفة يلقي على Nokia 9500 Communicator

أطلقت Nokia مؤخراً هاتف Nokia 9500 Communicator باللغة العربية خلال حفل أقيم برعاية وزير الاتصالات في مملكة البحرين، الشيخ علي بن خليفة آل خليفة. ويحمل الجهاز باللغة العربية للزوايا نفسها التي اشتهرت بها سلسلة Communicator في مجال الحلول المكتبية الشائعة الاستخدام مثل البريد الإلكتروني، ومنسق البيانات الشخصية، والتصفح، بالإضافة إلى تحضير المستندات والتطبيقات المخصصة للمؤسسات وحتى إعداد جداول العروض والوثائق لتصبح كل التطبيقات في متناول أيدي موظفي الشركات أينما كانوا. وشارت كبريات شركات تقنيات المعلومات والاتصالات بتقديم الدعم لإصدار Nokia 9500 Communicator باللغة العربية من خلال إنتاج العديد من التطبيقات والبرمجيات خصيصاً للجهاز الجديد

وإسترن ديجيتال:

جائزة أفضل شركة مطورة للأقراص الصلبة



القرص "ريليو، دي، رابتور" (WD Raptor)

حصلت "ويسترن ديجيتال" (WD)، المتخصصة في صناعة الأقراص الصلبة، للسنة الثالثة على التوالي على جائزة أفضل شركة مصنعة للأقراص الصلبة وذلك خلال استطلاع للرأي قام به موقع "دليل أجهزة توم" (www.tomhardware.com).

كما فازت أقراص "ريليو، دي، رابتور" (WD Raptor) بجائزة أفضل حلول للتخزين للسنة الثانية على التوالي وهو يعتبر الأسرع في العالم والأكثر اعتمادية.

بتأهكو:

مركز جديد لتخزين البيانات

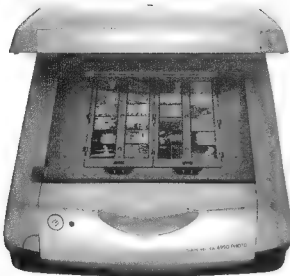
وُفِّع "بتكو" البحرينية على مشروع جديد بقيمة 3 ملايين دينار بحريني لتطوير مركز لتخزين خاص بالاتصالات النقالة وذلك خارج مواقع عملهم واسترجاعها بكل سهولة. وقد صمم مركز بيانات "بتكو" لتلبية الطلب المتزايد من قبل الشركات على تأمين بياناتهم وضمان الوصول إلى تسجيلات المهمة من خلال تسهيلات عالية التقنية لتوفير إمكانية استرجاع البيانات في حال الكوارث. ويقول مدير عام المبيعات والتسويق في شركة "بتكو"، إيهان دنش، "سيشهد هذا المشروع تدشين خدمة استراتيجية عالية التقنية ستتمكن بتلكو من تعزيز موقعها كمركز اتصالات إقليمي يوفر خدمات وحلولاً متكاملة من مكان واحد وذلك بهدف استقطاب شركات محلية، إقليمية وعالمية". وتجهز الإشارة إلى أن مركز بتكو للبيانات يستهدف بشكل خاص القطاعات المالية، الحكومية، الدولية، والمشاريع الكبيرة والمتوسطة. وتعتمد الشركة تدشين خدماتها الجديدة مع نهاية العام الجاري.

"إيسون":

أجهزة جديدة للمسح الضوئي

طرح "إيسون" المتخصصة في قطاع التصوير والطباعة الرقمية مؤخرًا مجموعة متطورة من أجهزة المسح الضوئي الخاصة بالصور "بيرفيكشن 4990 فوتو" (Perfection 4990 Photo) في أسواق منطقة الشرق الأوسط. وتتصف هذه الأجهزة بقدرتها على تمييز طيف التدرج الدقيق للألوان بالإضافة إلى حجمها الصغير وأسعارها المنخفضة.

وتستهدف للماسحات الضوئية "بيرفيكشن 4990 فوتو" احتياجات المصورين المحترفين في الحصول على أفضل النتائج بسرعة فائقة وتتميز بقدرتها على مسح عدد كبير من الصور



جهاز للمسح الضوئي HP Photo 4990 من إيسون

والأفلام مع إمكانية معالجة متنوعة للصورة قبل وبعد عملية المسح. هذا بالإضافة إلى تقنية "ديجيتال آي، سي، إي، تي إم" (DIGITAL ICETM) التي تمكنها من إزالة الغبار والخدوش من الصور للمسوحة وتتيح إمكانية ترميمها.

أكاديمية HP:

برنامج في شرم الشيخ

اختتمت "أكاديمية هويليت باكارد للأعمال" برنامجها الذي أقامته في مدينة شرم الشيخ للمندوبين التقنيين الذين يمثلون شركاء HP في مجال تقنية المعلومات في الشرق الأوسط. وتهدف HP من خلال إقامة مثل هذه الفعاليات إلى نقل المعرفة إلى شركائها. وتشمل المواضيع التي تتناولها أنشطة الأكاديمية: الإدارة المالية والعوامل المالية المحركة في مجال المبيعات وتقسيم وإدارة العملاء وإدارة وتحفيز المبيعات وتطوير هوية مؤسسية وتطوير العلاقات العامة. هذا بالإضافة إلى ورش عمل متخصصة حول دفع الأعمال نحو النمو واستقطاب العملاء. ■



المشاركين في برنامج أكاديمية

بي إم دبليو تطرح الجيل الخامس من الفئة الثالثة:

أكبر وأقوى



القصوى إلى 250 كم/ساعة.

الطرز الخانسي 325i، والذي أجرينا عليه التجارب، جهّز بمحرك من ست أسطوانات، بقوة 218 حصاناً عند 6500 د.د. وقوة

عزم قصوى تصل إلى 250 نيوتن/ متر عند 2750 د.د. إلى 4250 د.د.

أما الطراز الثالث 320i، الذي يحلّ مكان طراز 318i، جهّز بمحرك من أربع أسطوانات مستقيمة، بسعة لترين، بتقنية فالكترونيك، وتعدل على المحتويات المتنوعة بتقنية فانوس Vanos الثنائية. يولد محرك الأربع أسطوانات قوة 150 حصاناً عند 6200 د.د. وقوة عزم قصوى تصل إلى 200 نيوتن/ متر عند 3600 د.د. ويبلغ التسارع من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 9 ثوان، وسرعة قصوى تصل إلى 220 كم/ ساعة.

تحتوي الفئة الثالثة الجديدة على نافل حركة يدوي من ست سرعات أو أوتوماتيكي بتقنية ستيترونك Steptronic يسمح بخيار القيادة الأوتوماتيكية أو اليدوية بسلامة وكفاءة.

تمّ تزويد السيارة الجديدة بمحرك أمامي بفرع، مصنوعاً من الألمنيوم يسمح بتحقيق التوازن ما بين الدينامية والراحة في القيادة، في حين تمّ تصنيع الصور الخلفي من الخروال الخفيف، وهو يحوي خمس أنز، ما يضمن الرضاقة ودفعة توجيه العجلات والراحة. كما جهّزت الفئة الثالثة بالجيل الأحدث من نظام الثبات الدينامي DSC من بي إم دبليو، الذي يؤمن قدرة تحكم قصوى بالسيارة وتعزيز لدرجات السلامة في مختلف ظروف القيادة. و جهّزت أيضاً بنظام التحكم الجوال الخطط ACC الذي يتيح للسائق مراقبة حالة الطريق بشكل ثابت والإحتجابه وفقاً لذلك. وهو يحتوي على مستشعر رادار للمسافات، يعمل على مراقبة المسافة التي تفصل ما بين السيارة والركبة التي تسير أمامها، وتعتيها وفقاً لرغبة السائق.

ديي - خطار زيدان

جمعت مدينة دبي الإماراتية مؤخراً حشداً من وسائل الإعلام العربية بدعوة من مكتب شركة بي إم دبليو في الشرق الأوسط، لحضور حفل إطلاق الجيل الخامس من الفئة الثالثة من سيارات بي إم دبليو، في أسواق المنطقة، والتعرّف عن قرب على آخر ابتكارات بي إم دبليو في هذه الفئة التي لاقت على مدى السنوات الماضية نجاحاً كبيراً في الأسواق العالمية كما في أسواق المنطقة، حيث بيع منها أكثر من ثلاثة ملايين سيارة وشكلت حصان بي إم دبليو الرابع.

المنظرة الأولى للفئة الثالثة الجديدة تؤكد الشخصية الرياضية الشبابية، التي تشكلت تنامياً مع تصميم فئات بي إم دبليو الجديدة الأخرى بخصيص خاصة لها طابع الوفاق والقفوة والأناقة. أما الجزء الخلفي فللا لاحظ أنه استلهم من التصميم اليابانية أو الكورية، وهو بهذا يخرج عن المألوف عند المصنع البافاري، ويأتي في سياق التطوير الجري لتشكل بي إم الجديدة، والتي بدأتها مع الفئة السابعة، وبعمدها الخاصة والسادسة الأولى أيضاً.

التصديلات مقارنة بالجيل الرابع لهذه الفئة طالبت الشكل والمضمون. فأصبحت أكثر راحة وأناقة وقوة وأماناً. فقد جعلت الفئة الثالثة الجديدة بثلاثة أنواع من المحركات، حسب فئاتها.

فئة محركات الفئة الثالثة زوّده بي طراز 330i، وهو من ست أسطوانات، بقوة 258 حصاناً (231 حصاناً لطرز الجيل السابق)، وعزم دوران أقصى يصل إلى 300 نيوتن/ متر خلال 2500 د.د. إلى 4000 د.د.

محرك طراز 330i اخف وزناً من سابقه بمعدل 30 كغ. للثة، بغضل استخدام مادة الخنسيوم بشكل كبير. وقد زود بتقنية فالكترونيك Valvetronic، التي تتحكم بعدد مرات فتح ورفع صمامات محسارب مرور الوقود بشكل غير محدد، ما يضمن استجابة أكبر للمحرك والتقليل من استهلاك الوقود. وتبلغ السيارة تسارعاً من صفر إلى 100 كم/ ساعة خلال 6,3 ثوان، وتحصل سرعتها

القصوة الداخلية تتسم بالأناقة المعبودة بكافة طرازات بي إم دبليو، والعمالية من خلال حسن توزيع أوزان التحكم في لوحة القيادة، بشكل يسهل استخدامها من السائق والراكب الأمامي. وقد جهّزت بنظام iDrive الذي يحوي شاشة معلومات في وسط لوحة القيادة، يمكن من خلالها، وبواسطة وسائل على يمين السائق التحكم بكافة وسائل الإتصال والملاحة والتحكم، والتحكم بالحرارة. كما جهّزت عملة القيادة بوائل رئيسية يمكن التحكم بها من دون الحاجة إلى ترك القود، إضافة إلى تجهيز السيارة بنظام الدخول المريح Comfort Access الذي يسمح بالدخول وتشغيل السيارة من دون الحاجة إلى مفتاح التشغيل التقليدي.

السلامة والأمان

خضعت الفئة الثالثة الجديدة لبرامج الاختبارات الأوروبية للحواات، وحفقت أفضل النتائج، كما خضعت للاختبار الأمريكي لتأشير الحوادث السريعة من الخلف، والمتطلبات الحوادث الجانبية في الولايات المتحدة، وقد جهّزت بستة أكياس هوائية، وتقنية مصاصيح الزينون القنفاية القابلة للتعديل، وبميزة عرض قوة المكابح BFD التي تظهر إشارات على مرحلتين وتوسع منطقة إضاءة الكوابح في حال استعمل السائق للمكابح، أو عندما يتوقف نظام الكبح الضاد للإفحام ABS. كما تم تعزيز مزاي السلامة من خلال إضافة نظام العجلات التي تعمل من دون هواء، كأكاد المعايير القياسية، ما يتيح للمسائق مواصلته مسيره لمسافة 250 كم وبسرعة 80 كم/ ساعة بعد تعرض العجلة إلى ثقب.



إلى ذلك، طرحت "الخطم للسيارات" الجيل الجديد من مركبات فان هابس لنقل البضائع والركاب. وقد حافظ طراز 2005 على هوية التصميم الأصلي مع تلبية الاتجاهات الجديدة للسوق التي تتطلب توفر السلامة والراحة والأداء القوي. وتتوفر هابس الجديدة بمحرك بنزين سعة 2,7 لتر، أو بمحرك ديزل سعة 2,5 لتر توربو، كما تتوفر بخيارين، الأول بسقف وهيك عادي، والثاني بسقف عال وهيك عريض بالنسبة لسيارات الفان ذات النوافذ الزجاجية التي تكشف عن مقصورتها الراحبة. وتتوفر مركبة نقل الركاب بخيارين أيضاً، إما بمقصورة تتسع لـ 15 مقعداً بسقف وهيك عادي، أو بمقصورة تتسع لـ 16 مقعداً بسقف مرتفع وهيك عريض توفر راحة أكبر للركاب.

الخطم للسيارات تطرح في الإمارات لكزس GS و"تويوتا هابس"

طرحت "الخطم للسيارات"، الموزع الوحيد لسيارات تويوتا ولكزس وميتو في دولة الإمارات المتحدة، تشكيلة سيارات السيدان الرياضية GS، وذلك خلال حفلين أقامتهما في دبي وأبو ظبي.

وتتميز سيارة لكزس GS الجديدة بتصميم رياضي، وهي تتوفر بطرازين، الأول GS300 المزود بمحرك V8 سعة 4,3 ليترات، والثاني GS430، وقد زود بمحرك V6. وكلا الطرازين زود بنقل حركة أوتوماتيكي ذي ست سرعات، يحقق معدل تسارع هائل وتوفر كبير في الوقود. وتوقع مدير عام "الخطم للسيارات" كولبن ليفتش إن تلقى لكزس GS الجديدة إقبالاً كبيراً في سوق الإمارات. وقال إن السيارة الجديدة تمثل الجيل الثالث من تشكيلة GS، وهي جديدة تماماً، وقد أعيد تصميمها بالكامل.

"نيسان" والشركة العربية للسيارات: حملة ضد قطع السيارات المقلدة

نظمت شركة نيسان الشرق الأوسط، بالتعاون مع الشركة العربية للسيارات، وكلاً نيسان في دبي والإمارات الشمالية، حملة توعوية لعملاء نيسان للاعتراف من مخاطر استخدام القطع المقلدة. وذلك بعد دراسات أظهرت أن مالكي السيارات في الشرق الأوسط هم الأكثر استخداماً لهذه القطع في العالم، وبنسبة 20 في المئة أعلى من المتوسط العالمي.

وقال مدير عام الشركة العربية للسيارات ميشال عياط: "يقدر

حجم التداول السنوي في مراكز بيع قطع الغيار في الإمارات بملياري درهم. تمثل قطع الغيار المزيفة بين 12 في المئة منها، أي ما يعادل 240 مليون درهم تقريباً. كما تم حصر نحو 680 ألف سيارة من موديلات مختلفة تقوم بأعمال الصيانة في مراكز غير متخصصة حيث تستخدم قطع غيار غير معروفة المصدر والجودة". ورأى إن ذلك "يعرض حياة السائقين للخطر".

وقدمت الشركة عرضاً خاصاً لعملاء نيسان، يسري على جميع سيارات نيسان التي أنتجت العام 2001 وما قبل. ويغطي هذا العرض استبدال الفرامل، حاصات الصدمات، الأحزمة ومضخة المياه بخصم يراوح بين 30 و50 في المئة، إضافة إلى ضمان منته ستة أشهر.



وفي معرض أميركا الشمالية في نيترويت، طرحت أودي طراز Allroad كواترو الجديد، المزود بمحرك 8

أسطوانات تبلغ سعة 4 لترات وقوته 286 حصاناً وعزم دوران يصل أقصاه إلى 650 ن.م. وهو مزود بعلية دروس أوتوماتيكية بست سرعات ويتسارع يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 6,4 ثوان ويسرعه قصوى تبلغ 250 كلم/ساعة.

يذكر أن أودي Allroad كواترو هي أول سيارة 8 أسطوانات

بحاقن تيربو مباشر للوقود تتوافق مع المواصفات القياسية الأوروبية (EU4).



أودي: شركة للإستيراد في دبي وحملة لتسويق A3 وA4



رالف ويتر

أعلنت شركة "أودي إيه جيه" الألمانية للسيارات الفاخرة، عن تأسيس شركة استيراد خاصة بها لتعزيز مبيعاتها في الشرق الأوسط والشرق الأدنى، وتزامن هذا الإعلان مع طرح الشركة طرازي أودي "إيه 3 سبورتباك" و"إيه 4 الرياضية".

وستبدأ شركة الاستيراد مزاولة أعمالها من دبي في النصف الأول من العام الجاري. وأكدت "أودي إيه جيه" أن استراتيجية

مبيعاتها في الشرق الأوسط تشمل أيضاً استثمارات مهمة لدعم التسويق وعلامتها التجارية حتى العام 2009، إضافة إلى إنشاء مركز خدمة لتقديم أعلى مستويات الدعم التقني لفئة ما بعد البيع. وستعمل الشركة على زيادة مبيعاتها من سيارات أودي إلى 10 آلاف سيارة بحلول العام 2009، كما قال عضو مجلس إدارة "أودي إيه جيه" للمبيعات والتسويق رالف ويتر.

هيونداي تطرح سوناتا الجديدة في السعودية



طرحت هيونداي طرازها الجديد "سوناتا" في أسواق السعودية بحضور وكلائها محمد يوسف نايفي (المنطقة الغربية) والولعان للسيارات (المنطقة الوسطى) الجندوبي للسيارات (المنطقة الشرقية والشمالية)، وممثلين عن الشركة من كوريا وديي. ويتوفر طراز سوناتا الجديد بمحركين الأول مؤلف من 6 أسطوانات من 24 صماماً سعة 3،3 ليترات بقوة 233 حصاناً مع عزم دوران يصل أقصاه إلى 304 نيوتن/متر عند 3500 د.د. مع جهاز نقل حركة من خمس سرعات، وتسلح يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 8,9 ثوان. والثاني مؤلف من 4 أسطوانات من 16 صماماً سعة 2,4 ليتر بقوة 161 حصاناً مع عزم دوران يصل أقصاه إلى 219 نيوتن/متر عند 4250 د.د. وتسلح يصل من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 7,8 ثوان.

مبيعات لاندروفر في الشرق الأوسط زادت 11 في المئة



نجاحها هو إطلاق سيارة رينج روفر فوغ الجديدة.

وتوقع غولروب أن تستمر لاندروفر بمسيرتها الناجحة في العام 2005، مع إطلاق ثلاث سيارات جديدة في المنطقة. بعد أن

كشف الانتاب عنها مؤخراً في معرض دبيكوت الدولي للسيارات. وقال إن سيارة لاندروفر R3 ستصل قريباً إلى المنطقة، وهي سيارة ذات تصميم جريء ومميز وقريب من شكل رينج روفر. وسيتبع ذلك وصول رينج روفر سبورت، وهي جديدة بالكامل وأصغر حجماً من رينج روفر الحالية وأكثر رشاقة وأعلى أداء على الطريق.

حققت لاندروفر الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ارتفاعاً في مبيعاتها للعام 2004 بلغت نسبته 11 في المئة، مقارنة بالعام 2003. واحتلت السعودية المرتبة الأولى في ارتفاع حجم المبيعات بنسبة 67 في المئة، وسلطنة عُمان ثمانية بنسبة 57 في المئة، وديي ثلاثة بنسبة 36 في المئة، ثم قطر بنسبة 33 في المئة. أما من حيث عدد السيارات المباعة فجاءت دبي في المرتبة الأولى، تليها السعودية ثم أبو ظبي والكويت. واعتبر المدير التنفيذي لـ "لاندروفر الشرق الأوسط" آندي غولروب أن الدافع الأقوى لهذا النمو كانت "رينج روفر" التي أسهمت مساهمة كبيرة في ارتفاع المبيعات في العام الماضي، وقال إن ما زاد من

"آستن مارتن" تطرح في السعودية طرازي DB9 وفانكويش S



طرحمت "آستن مارتن" طرازي DB9 وفانكويش V12S الجديدين في السوق السعودية بحضور المدير التنفيذي لـ "آستن مارتن" في الشرق الأوسط توماس كاستن الذي توقع أن تسجل الشركة مبيعات قياسية في السوق السعودية بعد إطلاق DB9 وفانكويش S V12.



من جهة قال مدير عام شركة الحاج حسين علي رضا الوكيل الحصري لـ "آستن مارتن" في السعودية علي حسين علي رضا أن طرازي فانكويش V12S مزود بمحرك من 12 أسطوانات بقوة 520 حصاناً وبسرعة قصوى تصل إلى 320 كلم/ساعة. أما طراز DB9 فهو مزود بمحرك من 12 أسطوانة بقوة 450 حصاناً.

"كايمين أس" جديد "بورشه"

تعتزم "بورشه" الشرق الأوسط وأفريقيا إطلاق سيارة رياضية جديدة خلال العام الحالي، هي سيارة "كايمين أس". عن مواصفات "كايمين أس"، قال العضو المنتدب بالوكالة محمد رحمان: "تتميز سيارة كايمين أس بمحرك تصل ستمته إلى 3,4 ليترات، وهي مجهزة بتقنية فرامل ممتازة ما يضمن مستوى عالياً لتخفيض السرعة العالية جداً أثناء القيادة". وأوضح أن السيارة الجديدة المجهزة بمقعدتين، تتميز بتصميم يجمع بين كونها سيارة رياضية وبين استخدامها للقيادة اليومية.

بطولة دبي للشحن للجواد العربي

أعلن رئيس اللجنة العليا المنظمة لبطولة دبي الدولية للجواد العربي زياد عبدالله كنداري الجوائز للفائزين بالبطولة التي جرت بين 28 و30 آذار / مارس الماضي في مركز دبي التجاري العالمي.
وقال أنه تم تخصيص 4 سيارات فخمة لكل من أبطال بطولة المهرة، للمهرات، الفحول والأفراس، وسيارة أخرى لوصيف كل بطولة. وبالنسبة للفئات الفرعية تم تخصيص الثلاثة الأوائل

ارتفاع قياسي لمبيعات "جنرال موتورز الشرق الأوسط"

كشفت "جنرال موتورز الشرق الأوسط" عن ارتفاع مبيعاتها في الشرق الأوسط بنسبة 55 في المئة خلال العام 2004.

مصنع لليخوت في دبي

تعتزم شركة V1 أيدانست كومبوزيت تكنولوجيز، العاملة في مجال تصنيع اليخوت الفاخرة وللنازل الناعمة، دخول منطقة الشرق الأوسط من مقرها في دبي، حيث باشرت أعمال البناء لمصنعها الحديث الذي يقام وفقاً لأحدث المعايير ويمتد على مساحة 160 ألف قدم مربعة في منطقة جبل علي.
وقال مارتن بيشر، المدير التنفيذي لشركة V1، "لقد وقع اختيارنا على دبي باعتبارها بوابة رئيسية تتيح لنا الدخول إلى طيف واسع من الأسواق العالمية يشمل الشرق الأوسط وأفريقيا الشمالية والجنوبية، شبه القارة الهندية ودول الكومنولث".
وأضاف: "تشهد صناعة اليخوت الفاخرة على مستوى العالم

بولر: ساعة رياضية ترصد دقات القلب

تتصف ساعة بولر الرياضية بالعديد من الموصفات الغنية ما يجعلها ممتدة من خبراء الرياضة.
وتقدم ساعات بولر التي تطرحها شركة بلتا للتسويق، أمثال الطول المستخدمة في منطقة الخليج بإمكاناتها الفريدة كعرض نبضات القلب وحساب معدلاته وإمكانية تحديد مستوى التعاريف التي يمكن أن يمارسها الرياضي، وهي تحتوي على مقياس للياقة البدنية يرصد ويتابع عمليات الحمية والوزن.

من كل فئة بهدايا قيمة.
وأوضح كنداري أنه بناء على توجيهات راعي البطولة الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، تشكلت اللجنة العليا المنظمة للبطولة من: زياد عبدالله كنداري (رئيساً)، وعضوية كل من مدير عام مركز دبي التجاري العالمي هلال سعيد المري، مدير عام البطولة أحمد بن حارب الفلاحي، مدير عام نادي الشارقة للفرسية والسباق سلطان محمد خليفة النجاشي، مدير معرض دبي الدولي للفيل عبد الله طيب قاسم، أمين سر عام اتحاد الإمارات العربية المتحدة للفرسية والسباق حسين محمد حسين، ومدير عام جمعية الإمارات للفيل العربية عصام عبدالله.

وساهمت عوامل عدة في تعزيز المبيعات منها تركيز الوكلاء على إبراز أهمية قطع الغيار، ووجود مركز إقليمي لقطع الغيار في دبي، إضافة إلى توسيع شبكة التوزيع.
أما في ما يتعلق بالإنتاجات في الأسواق المختلفة، فقد بلغت مبيعات "جنرال موتورز" في أسواق المملكة العربية السعودية والكويت لعام 2004 نسبة 62 في المئة من إجمالي المبيعات.



نمواً في الحجزات بواقع 6 في المئة لهذا العام وتشهد منطقة الشرق الأوسط نسبة أعلى بكثير، ويميز ذلك المكانة للتنمية التي تحظى بها المنطقة باعتبارها وجهة بحرية متميزة تشهد العديد من المشاريع الرائدة مثل مشروع النخلة في دبي والؤلؤة- قطر".

"إبراهيم شاكر" وكيل "انديست" في السعودية

أعلنت شركة إبراهيم شاكر عن توقيع عقد مع شركة انديست كوميدي الإيطالية بمنحها الحق الحصري في بيع وتوزيع منتجات انديست في السعودية لتتضمن إلى العلامات التجارية الأخرى التي تتسوقها الشركة مثل: "أرستون"، "آل جي"، "ميناج" و"ميلونجي".
يذكر أن حجم مبيعات شركة انديست كوميدي، التي اختارت إبراهيم شاكر كأفضل موزع في الشرق الأوسط، بلغ نحو 3 مليارات يورو.





د. عدنان قدامة مؤسساً النظام الطبي

ولوجيستية والتي بدورها ستعطينا دافعاً إضافياً للقيام بالتوسعات الرئيسية بسبب ما استقلناه من طلبات متزايدة على الخدمات الطبية.

ويعتبر مستشفى سيدرز جبل علي الدولي للمستشفى الوحيد الذي يمتلك مركزاً طبياً مهنياً متخصصاً وطبيباً مهنياً في الإمارات العربية المتحدة.

ووفقاً لـ د. قدامة تسعى مستشفى سيدرز جبل علي الدولي لأن تصبح المستشفى المتكاملة في منطقة دبي الجديدة المقبلة، كما تسعى بأن تصبح مستشفى الجامعة في المنطقة في المستقبل القريب.

شركة "الجفالي" تدريب الشباب السعودي

وقّعت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه، ممثلة بـ خالد الجفالي، اتفاقية مع صندوق تنمية الموارد البشرية ممثلاً بمدير الصندوق في منطقة مكة المكرمة هشام لنجاوي، تم بموجب هذه الاتفاقية إنشاء صندوق خاص تقدم من خلاله شركة الجفالي التدريب اللازم للشباب السعودي.

وسيقوم صندوق التنمية بدعم نشاطات شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه الهادفة إلى توظيف الشباب السعودي في مختلف الشركات النشطة عن الشركة الأم، كما تم بحث إمكانية تدريب وتأهيل الشباب السعودي حيث ينتهي بتسهيل إنشاء وتشغيل ورش يديرها هؤلاء الخريجون مستقبلاً.

كما تهدف جهود شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه إلى عقد اتفاقيات مع شركات ثمانية وأربعة بهدف تدريب الشباب السعودي.



حبيب يتسلم الجائزة من نيلز كرويسن

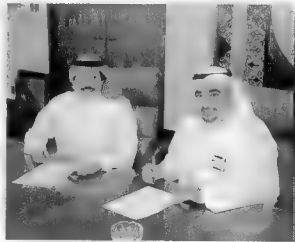
توسعة مستشفى سيدرز جبل علي

وضع الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، نائب حاكم دبي، وزيد المالية والصناعة حجر الأساس لتوسعة مستشفى سيدرز جبل علي في دبي.

وستمتد المرحلة الأولى من التوسعة على مساحة 13,6 ألف متر مربعة لتضم 4 غرف عمليات وقسم الولادة وطب الأمراض النسائية وقسم طب حديثي الولادة والعناية المركزة وقسم الأمراض القلبية وجراحة القلب وقسم المسالك البولية، بالإضافة إلى القسم الخاص لتقويم العظام وقسم جراحة التجميل والجهاز العصبي وقسم جراحة الدماغ وعلم الأورام.

أنشأ مركز جبل علي الطبي - مستشفى سيدرز جبل علي الدولي حالياً - في العام 1999 ليخدم الخدمات الطبية على مدى 24 ساعة للمشركات والفنادق والمناطق السكنية والموانئ التي تقع ضمن إطار منطقة جبل علي الحرة.

وفي هذا السياق علّق مدير مستشفى سيدرز جبل علي الدولي د. عدنان قدامة قائلاً: لقد أنشئ مركز جبل علي الطبي ليديج حاجات المجتمعات المتنوعة النامية والعاملة في منطقة دبي الكبرى؛ وهذا العديد من المشاريع في المنطقة كمشروع المنطقة الجنوبية لسلطة منطقة جبل علي الحرة والتي تتألف من 8 تجمعات صناعية



خالد الجفالي وهشام لنجاوي

جائزة "مارك توين" للصحافة السياحية لـ جان بيار حبيب

فاز اللبناني جان بيار حبيب مسؤول قسم السياحة في مجلتي "هي" الشهرية و"سببتي" الأسبوعية الصانعتين من لندن، بجائزة "مارك توين" Mark Twain للصحافة السياحية للعام 2005 (المعروفة بجائزة "هايدلبرغ" Heidelberg).

تسلّم حبيب الجائزة من المدير العام للمكتب السياحي في "هايدلبرغ" نيلز كرويسن، وهي للمرة الأولى التي يفوز فيها صحافي عربي بهذه الجائزة.

نوتيكيا

معرض "نوتيكيا" والرياضات البحرية في دبي

أطلقت مجموعة "نوتيكيا القابضة" الإماراتية معرض "نوتيكيا ميفاستور"، وهو أول معرض دائم لليخوت والقوارب والرياضات البحرية ومستلزماتها، في العالم ويمتد على مساحة 3 آلاف



متر مربع. وقال المدير العام لمجموعة نوتيكيا القابضة والثل جوجو أنه تم اختيار دبي كمقر لهذا المعرض باعتبارها الإمارة الرائدة للمشاريع البحرية، وتوقع المجموعة أن تكون دبي واحدة من أهم المراكز العالمية للصناعة البحرية بعد أن أثبتت أنها الأولى في مجال السباقات والرياضات البحرية، وبعد أن كوّنت موقعها كواحدة من أهم المدن العالمية على صعيد تطوير الواجهات البحرية.

وتوقع جوجو أن يصل حجم العمليات السنوية لهذا المجتمع إلى 500 مليون درهم سنوياً، باعتباره صلة وصل بين الموردين والزبائن. ولفت إلى أن موسم الرياضات المائية في الخليج أطول من مثيله في أوروبا ويدوم ما بين 6 و9 أشهر. وأشار إلى أن الطلب على القوارب متوقع أن يصل إلى 10 آلاف قارب في السنوات الثلاث المقبلة.

ويضيف جوجو أن المعرض سيضم مدرسة بحرية بصفوف مجهزة بتقنيات عالية ودورات مكثفة، ومن المتوقع أن يتم الافتتاح غير الرسمي في شهر أيلول/سبتمبر 2005. وسيحتوي المشروع على مصرف، وشركة تأمين خاصة بالليخوت ومستلزمات الفخوس وغيرها من المعدات المتخصصة، علماً أن العقود النهائية لم تُحسم بعد.

استقرار الأوضاع السياسية الراهنة في لبنان. واعتبرت سلامة أنّ قرار التاجيل ينبع من الحرص على نجاح الملتقى وتحقيق أهدافه، وبما يضمن مصالح المشاركين واجتذاب عدد أكبر من الزوّار من دول الجوار ومن العالم.

كان الهدف من زيارة المغنية إطلاق مجموعة نشاطات "برغر كينغ" الترويجية في لبنان، وخلال وجودها ببندا، أمضت غويما يوماً كاملاً في مطعم "برغر كينغ" جلّ الديب مع 400 طفل جاءوا من مختلف المناطق لمساعدة المغنية الفرنسية ومشاركتها الغناء. وشاركه الأولاد بنشاطات تميّزت بالمرح، كتلوين الوجوه، وتزيين الشعر، وللشاركة في الألعاب والمنافسات، وأيضاً الغناء والرقص مع غويا.

"برغر كينغ": نشاطات ترويجية مع الغنية غويا

في سعيه إلى تعزيز موقعه في السوق اللبنانية، رعى "برغر كينغ" - لبنان دعوة للمغنية الفرنسية المشهورة شانتال غويا، خلال زيارتها لسواحل المتوسط، في إطار جولتها الفنية على المنطقة.

"السعودية للكهرباء": ورشة عمل حول الجودة

نظمت الشركة السعودية للكهرباء، مؤخراً، في مدينة جدة، ورشة العمل الخالصة لجودة الخدمة الكهربائية بمشاركة عدد من الجامعات ومراكز الأبحاث المتخصصة.

ناقشت الورشة في ثلاث حلقات، ست أوراق عمل مقدمة من الشركة السعودية للكهرباء وشركة أرامكو السعودية وشركة سابك وشركة Digilenti وشركة الملك فهد للبترول والمعادن، إضافة إلى مجموعة عمل الجودة الكهربائية.

يُذكر أن الشركة عقدت في السابق ورشتي عمل مماثلتين في مدينتي الخبر والرياض.



خلال الورشة

د. علاء يوسف

تم تعيينه مسؤولاً اقتصادياً لتعزيز ودعم فريق الاستثمار في مصرف بيت التمويل الخليجي، ويحمل اليوسف شهادة دكتوراه في الاقتصاد من جامعة باكنغهام البريطانية.



د. حنين المجالي

تم تعيينه مستشاراً قانونياً عاماً ومقرراً لمجلس الإدارة في مصرف بيت التمويل الخليجي، ويحمل المجالي شهادة دكتوراه في القانون الدولي من اسكتلندا، ويتمتع بخبرة طويلة في القانون الدولي والخدمات الاستشارية القانونية.



د. جدر الهند

تم تعيينه مديراً عاماً لشركة سيسكو سيسستمز العالمية في السوق السعودية، وسيركز الهند على العمل مع القطاعين العام والخاص بهدف إنشاء تحالفات وشركات تروج لتبني تقنية المعلومات والإنترنت.



رامان سابرا

تم تعيينه مديراً إقليمياً للمبيعات في منطقة الشرق الأوسط لشركة "ويبرو إنفو" المتخصصة بالمعلوماتية، ويحمل سابرا شهادة الهندسة التكنولوجية ويتمتع بخبرة 8 سنوات في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

جوزب بواب

مبته وكالة دلة للإعلان مديراً عاماً لها في دولة قطر. ويتمتع بواب بخبرة تمتد إلى 25 عاماً مع شركات إعلان عالمية. وسبق أن

عمل في هذا المجال في شركات: اكليبر قازان، "بيروموسغن" و"بابيليسيس غرافيكس" وتقل في مدن عدة بينها لندن، باريس، بيروت، الكويت، واليما.

ناصر الزعبي

تم تعيينه رئيساً لقسم الخدمات المصرفية للبنخبة في مصرف ابو ظبي الوطني، ويحمل الزعبي شهادة بكالوريوس في الإدارة والتسويق، وكان شغل منصب مدير فرع في المصرف لعشر سنوات.



حميد رشيد صاحبو

تم انتخابه عضواً في مجلس إدارة أكاديمية الفنون والعلوم التلفزيونية العالية، ويشغل صاحبو منصب المدير التنفيذي في مؤسسة (E-Vision) الإماراتية.



غازي ميللو

تم تعيينه مديراً للمصرفية الشخصية في بنك Lloyds TSB في المكتب الرئيسي للبنك في دبي، وكان ميللو انضم إلى البنك منذ 18 عاماً تنقل خلالها في مناصب إدارية واستشارية عدة.



غوروشاران ديللون

تم تعيينه مديراً للتسويق في المكتب الرئيسي لشركة المسعود للسيارات الورع المعتمد لسيارات "تيسان"، "تفنيقيتي" و"رينو" في ابو ظبي والعين في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويحمل ديللون شهادة في الهندسة الميكانيكية.



روهيت راماشاندران

تم تعيينه مديراً لمكتب شركة العربية للطيران في الهند؛ ويحمل راماشاندران شهادة ماجستير إدارة الأعمال وتفصصاً في التسويق الدولي من جامعة لستر - المملكة المتحدة، وكان عمل سابقاً في شركتي خطوط طيران سنغافورة و KLM.



حازم بازان

تم تعيينه كقائم بأعمال المدير العام في مجموعة النظم الشخصية لشركة HP في منطقة الشرق الأوسط، إضافة إلى مسؤولياته الحالية كمدير لقسم شركاء الحلول في الشركة؛ وسيواصل بازان تطبيق ستراتيجيات القنوات التي تنتهجها HP في المنطقة.

جمال كيليطو

تم تعيينه مديراً لمدنوية المكتب الوطني المغربي لسياحة في المانيا، وسيشرف كيليطو الذي كان يشغل منصب مدير الأساق في المكتب الوطني المغربي للسياحة على عملية تنفيذ ستراتيجية ولوج السوق الألمانية.



نهييل عبد اللطيف عبد الله الصالح

تم تعيينه مساعداً للمدير عام الوحدة المصرفية التابعة للشركة العربية للإستثمار في البحرين. ويحمل الصالح شهادة ماجستير في الاستثمار والتمويل من إحدى الجامعات البريطانية، ويمتلك خبرة 24 عاماً في الأعمال المصرفية.



د. عبد الرحمن العزام

تم تعيينه مديراً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لقطاع عمليات العملاء وإدارة المشاريع في شركة لوسنت تكنولوجيز. يملك العزام خبرة تمتد إلى أكثر من 10 سنوات، حيث عمل مع "إيه تي أند تي" و"بكتيل" إضافة إلى "لوسنت تكنولوجيز". وله مساهمات في مجالات إدارة الجودة الشاملة. حيث يرأس اللجنة الوطنية السعودية للجودة التي تعمل تحت مظلة مجلس الغرف التجارية.



Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktisad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel: 00 961 1 864139 - 864267 -
353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: lktisad@lktisad.net

SAUDI ARABIA

Al-Iktisad Wal-Aamal
Dir Al Nisan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: alwksa@nema.net.sa

U.A.E.

Al-Iktisad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: alwksa@nema.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA
BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
Tel: (813) 35846420
Fax: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 4700 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL ISLAM MALAYSIA
Tel: +6 7729 6923
Fax: +6 7729 7115
E-mail: pmm@pjjaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnodarskaya Naberezhnaya
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel: +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Mia Olga MARTINEZ
C/ Coa Bermudez, 12 Atico
28003 MADRID - SPAIN
Tel: 00 34 91 533 66 16
Fax: 00 34 91 534 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGU-DONG
CHONGGU-GU, SEOUL, 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
Tel: (82-2) 739-7841
Fax: (82-2) 7323662

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL: (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE, AUSTRIA,
NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND
MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 1ST ARAB TURKISH FORUM	89
- ABRAJ CAPITAL	OBC
- AL BUSTAN RESIDENCE	125
- ALCATEL - EGYPT	73
- ALTAWFIC TELECOM/ AL BARAKA	19
- ARAMEX INTERNATIONAL	140
- AUDI / SAMACO	81
- AWTTE 2005	135
- BAHRAIN INSURANCE ASSOCIATION	103
- BAHRAIN MONETARY AGENCY	105
- BANK AL - JAZIRAH	101
- BANQUE AUDI	85
- BARAKAT JEWELRY	57
- BIW FORUM	133
- BLOM BANK	17
- BPI / EAU D'YSEY	49 & 51
- COMPUME	83
- CREDIT SUISSE	27
- DUBAI INVESTMENT / INPRESS	65
- DUBAI PROPERTIES	7
- DUNHILL	15
- EMAAR PROPERTIES	25
- ETHAD ETISALAT / MOBILY	42-43
- GIRARD PERREGAUX	23
- GULF AIR	13
- HAMRA VILLAGE	115
- HEWLETT PACKARD	69
- IFA HOTELS & RESORTS	47
- M.E.A	129
- MADINAT JUMEIRAH	21
- MTC	IBC
- NCCI	97
- NISSAN	61
- NOKIA	35 & 79
- OMEGA	IFC
- PATEK PHILIPPE	31
- PHILIP MORRIS/MARLBORO	93
- PIAGET	5
- ROYAL JORDANIAN	123
- SHOW NET	109
- STARWOOD /SHERATON	37 & 77
- VACHERON CONSTANTIN	11



نتلاقى عند القمة.

متطلبات الريادة دقيقة ودرجة لا يدركها إلا شركاء رؤاد وأكفأء. نحن نرتاد القمم ولبينا الرؤية والقدرة على تفهم احتياجاتك وتزويدك بكل ما تحتاج إليه للتربع على القمة. زدروا موقعنا www.mtc.com.kw

KUWAIT

JORDAN

BAHRAIN

IRAQ

LEBANON





Middle East Private Equity:
Times have changed

ABRAAJ
CAPITAL

أبراج



7th Floor, Emirates Towers Offices, P.O. Box 504905, Dubai, U.A.E.

Tel. +971 4 319 1500, Fax. +971 4 319 1600

www.abraaj.com